



PICTURES AND STORIES

FROM OUR LIVES 11.2018



A strong finish to the year!



With optimum performance through every time of year

More than 4,000 items – all from one source.

Product tips for the winter can be found on the inside!



Dear LIQUI MOLY friends,

where will you spend New Year's Eve? If you cannot answer this question immediately, you should start panicking right now!

Okay, it's not that bad (yet). But this is like the onset of winter each year. We still feel the last warming rays of sunlight, see the autumn foliage and ignore the upcoming cold season as long as possible. But for the safe use of a vehicle in the snow and freezing temperatures this might be a fatal error. The same is valid for the sales potential of our LIQUI MOLY winter products.

Forward-looking planning and in time stockage is the order of the day. Starting with our effective fuel, oil and radiator additives as well as car care products and our many useful service products: Stock up latest by now and fill your shelves to be prepared and finish the year 2018 strongly.

We support you at the run for customers and sales – e.g. with our worldwide online best brand campaign, our new and optimized oil guide and our great winter sport sponsoring package in season 2018/19.

Our goal is to enable you to fully tap our combined blue, red and white marketing power. When? Now! Who? You! Together with all the co-entrepreneurs as well as partners, customers and friends of the LIQUI MOLY family worldwide. When we work together, we don't need to worry about the winter business nor New Years Eve.

We wish you happy reading and excellent business



Jörg Witopil
(Copywriter)



Sina Ataei
(Online Editor)



Niklas Döhring
(Graphic Artist)

WINTER BUSINESS

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

Don't get caught out by winter

Stockpile LIQUI MOLY winter products now and look forward to winter sales!

The first snowflakes will soon begin to fall. High time, then, for the winter storage of classic cars, convertibles, boats, motorbikes and lawn tractors. We offer the respectively optimum products for this. Making it that much more important for you to order today, so that the goods will be in stock for your business or your garage and you will be able to meet demand!

You can find several product tips from our full range on the following pages.



WINTER BUSINESS

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE



A cornucopia of product solutions for the gray time of year

Windshield de-icer

(part no. 6902)

Quickly and gently removes ice and white frost and prevents quick re-freezing.



Vehicle care products



Windshield Frost Guard Concentrate – 60 °C

(part no. 6926)

Prevents freezing of the windscreen washer and ensures a clean windscreen.

Rubber Care

(part no. 7182)

Prevents the freezing of door, window and trunk seals.



Fix-clear Rain Repellent

(part no. 1590)

Ensures a better view and therefore greater safety in rain and snow.

WINTER BUSINESS

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

Window Cleaner Foam

(part no. 1512)

Ensures clean inside windows and prevents annoying fogging up.



Vehicle care products



Rim Cleaner Special

(part no. 1597)

Cleans and protects Summer tires before winter storage – ideally in combination with our Tire Bright Foam (part no. 1609).



Car Wash Shampoo

(part no. 1545)

Thoroughly and gently removes both salt and winter dirt – ideally with our durable Car Washing Sponge (part no. 1549).



Paint Polishing Cream

(part no. 1545)

Cleans, polishes and protects against salt and damaging environmental influences.

Carburetor and Valve Cleaner

(part no. 1818)

Protects the fuel system against corrosion and prevents carburettor freezing.



Full range + winter = extra opportunity for extra sales!

Gasoline additives



Gasoline stabilizer

(part no. 5107)

Conserves and protects fuel against aging and oxidation during winter storage.



Injection Cleaner

(part no. 5110)

Keeps the gasoline injection system clean and therefore ensures a good cold start and smooth running of the engine.

Diesel additives



Diesel purge

(part no. 5170)

Keeps the diesel injection system clean and therefore ensures a good cold start and smooth running of the engine.



Diesel Flow Fit

(part no. 5130)

Ensures operational safety of all diesel-powered engines at low temperatures.



Anti-bacterial diesel additive

(part no. 5150)

Gives bacteria, yeasts and mold no chance during winter storage.

WINTER BUSINESS

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

Oil Additive

(part no. 1011)

Minimizes friction and ensures an easier running of the engine at the cold time of year.



Cera Tec

(part no. 3721)

Thanks to good lubrication, reduces friction and wear in the engine after a cold start.

Oil additives

Gear Protect

(part no. 1007)

Reduces friction and wear in the gearbox and ensures softer gear changes.



Hydraulic tappets Additive

(part no. 1009)

Especially in winter as protection or precaution – particularly in older vehicles.



Gear-Oil Additive

(part no. 1040)

Helps preventively or problem-specifically with stiff gear changes that often occur at low temperatures.



Motorclean

(part no. 1019)

For a quicker and faster cold start thanks to a clean engine – always combined with the right LIQUI MOLY motor oil.

Radiator additives



Radiator Sealant

(part no. 3330)

Seals off small leaks or prevents leaks so that you don't get stuck on the road in the winter.



Radiator cleaner

(part no. 3320)

Removes deposits in the cooling/heating system so that the new coolant and the antifreeze can deploy their full performance.

Full range + winter = extra opportunity for extra sales!

WINTER BUSINESS

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

Start Fix

(part no. 1085)

The safe starting aid in the event of cold, moisture, wet spark plugs and low battery.



Adhesive Lubricant Spray

(part no. 4084)

Lubricates and protects car door joints etc. against water and salt.



Tire Fitting Spray

(part no. 1658)

Simplifies and accelerates the fitting or removal of tires during a replacement.



Hand Care Cream

(part no. 3358)

Cares for and protects hands particularly strained by the cold.

Electronic Spray

(part no. 3110)

Protects the car electrics against moisture for a long time and ensures optimum functionality even in winter conditions.



Tire Repair Spray

(part no. 3343)

The quick help for a flat tire in icy cold.



Hub paste (Brush can)

(part no. 4058)

Prevents welding or rusting-shut of the rims on the hub and simplifies wheel changing after winter.



Air flow sensor cleaner

(part no. 4066)

Ensures for a clean sensor and therefore a perfect air-fuel mixture for a quietly running engine even in cold conditions.



Engine Preserver

(part no. 1420)

Lastingly protects the engine against rust and corrosion during winter storage.



AC Fresh

(part no. 4065)

Ensures a pleasantly fresh scent when the windscreens are cleared by the air conditioning.



Battery Clamp Grease

(part no. 3139)

Ensures safe starting and light illumination at the dark time of year.

Brake Anti-Squeal Paste (Brush can)

(part no. 3074)

Ensures braking functionality and optimum stopping distances, particularly on frozen roads.



Door Lock Care

(part no. 1528)

Keeps the moving parts in the door lock smooth even in the cold or defrosts already frozen locks.



Service products

Full range + winter = extra opportunity for extra sales!

WINTER BUSINESS

LEVERAGING THE PRODUCT RANGE

Further examples
from our full range:



**Frost protection
for air brakes**
(part no. 1828)



**Hydraulic system
Additive**
(part no. 5116)



**BIKE
Gloss
Spray Wax**
(part no. 6058)



**MARINE
Antifreeze**
(part no. 25082)



**BIKE
Chain-Cleaner**
(part no. 6054)



**MARINE
Diesel Protect**
(part no. 25000)

... and hundreds
more solutions for
all vehicles and
areas of use in the
cold time of year!

Those who don't prepare
get stuck out on the road!



Marine Antifreeze

Even on boats, an intake cooling system protects the engine from overheating and ensures the operating temperature remains consistently stable. The cooling principle for boats is relatively simple: water is sucked in, runs through the cooling circuit and past a heat exchanger which is responsible for cooling the interior and the engine, and is subsequently discharged again. This process dissipates the heat. If a boat is on the water, the boat's cooling circuit is below water level, away from the air, which means it is not susceptible to corrosion and oxidation.

However, over the winter the boat is stored on dry land. Using Marine Antifreeze saves the time and expense of having to completely purge the pipes, prevents water residue in the cooling system from bursting pipes by freezing and enables the boat to be wintered safely. The product also protects against the corrosion and oxidation that occur as soon as components covered in water come into contact with air.

Part no.	Product	Cont.	Language	PU
25082	Marine Antifreeze	5 l	D-F-I-E-GR-GB-DK-N-FIN-S-RUS	4
25083	Marine Antifreeze	20 l	D-F-I-E-GR-GB-DK-N-FIN-S-RUS	1
25084	Marine Antifreeze	60 l	D-GB	1
25085	Marine Antifreeze	205 l	D-GB	1

Note the engine or unit manufacturers' operating instructions.
Not suitable for drinking water or fresh water supply.

Mixture table

Marine Antifreeze comes in concentrated form and can therefore be diluted with water before use. We recommend using tap water that is no harder than 3.655 mmol/l. Depending on the degree of frost protection required, we recommend the following mixing ratios:

Marine Antifreeze	Water	Frost protection down to
1 l	–	-32 °C
1 l	200 ml	-22 °C
1 l	800 ml	-12 °C



Get prepared for the winter:
With the combination
of both products,
your engine is safe
during winter time
and already prepared
to deliver performance
in the next season.



Marine Fuel Stabiliser

500 ml, Part no.: 25009¹

- protects the fuel against oxidation and aging
- prevents corrosion in the overall fuel system
- guarantees problem-free decommissioning



Marine Fuel System Cleaner

500 ml, Part no.: 25011¹

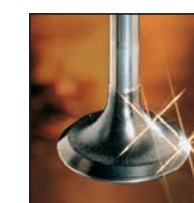
- removes deposits in the entire fuel system
- improves the engine operation and overcomes starting difficulties
- reduces fuel consumption and reduces emissions

Characteristics

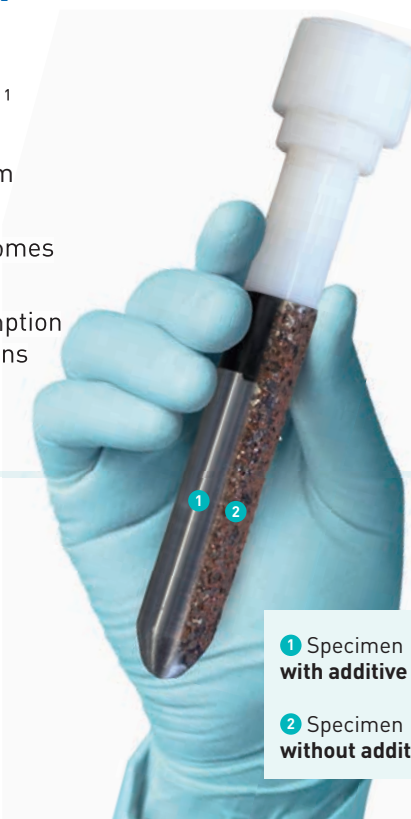
- frost protection when overwintering
- protects against corrosion and oxidation
- removes the need for purging
- biodegradable and environmentally friendly
- safe wintering
- compatible with all materials
- for all external cooling water systems of boat engines and toilet systems



Without Marine Fuel System Cleaner:
Deposits at valves ensure poor compression, poor agitation of the fuel and, as a result, decreased engine performance.



With Marine Fuel System Cleaner:
Clean valves ensure optimum engine performance.



1 Specimen with additive

2 Specimen without additive

WINTER BUSINESS

RANGE EXPANSION

Just in time for winter: New in radiator antifreeze and brake fluids

Full range + winter =
extra opportunity for
extra sales!

As a full-range retailer our strengths lie not only in motor oils and additives, but also in the area of radiator antifreeze and brake fluids. We have now expanded this range, with which we can further underline our "all from one source" philosophy!

We have expanded the radiator antifreeze range to include five products. We therefore now cover almost 100 specifications by car, truck and engine manufacturers. At the same time we also changed the label design.

Our brake fluids will in future be available in more countries, including in Germany, where until now they have just been a niche product. The best part: For those who want more, they are now available in larger containers.



Radiator antifreeze KFS 12+

Contents	VPE	part no.
1 l	6	21145
5 l	4	21146
20 l	1	21138
60 l	1	21147
200 l	1	21148

Radiator antifreeze KFS 13

Contents	VPE	part no.
1 l	6	21139
5 l	4	21140
20 l	1	21141
60 l	1	21142
200 l	1	21143



Radiator antifreeze KFS 11

Contents	VPE	part no.
1 l	6	21149
5 l	4	21150
20 l	1	21127
60 l	1	21128
200 l	1	21129

Radiator antifreeze KFS 12++

Contents	VPE	part no.
1 l	6	21134
5 l	4	21135
20 l	1	21136
60 l	1	21137

Radiator antifreeze KFS 33

Contents	VPE	part no.
1 l	6	21130
5 l	4	21131
20 l	1	21132
60 l	1	21133

Radiator antifreeze range

An intact cooling system prevents the overheating of the engine and ensures a consistent, stable operating temperature. The right radiator antifreeze also protects the entire cooling system. The following requirements are made of radiator antifreeze:

1. Thermal requirements
- high thermal conductivity
 - Frost protection
 - Overheat protection – the boiling point of the added cooling water is increased
2. Material protection
- Corrosion protection for engine and cooling units that come into contact with cooling water
 - Material compatibility with all cooling circuit components
 - Cavitation protection – blistering in the cooling circuit is prevented



Problem:

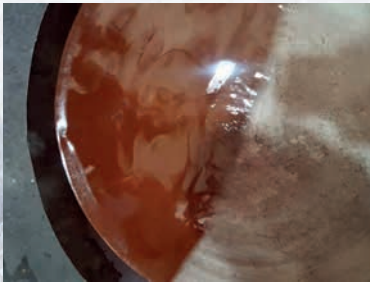
Cooling with water alone is not sufficient. Without the use of the right radiator antifreeze, high temperatures and pressure differences can create ideal conditions for rust and cavitation. Holes eat their way into the material and lead to damage to the coolant pump, cylinder head, cylinder liners and the cooler unit. This can lead to the complete failure of the cooling system. A further problem with use with only water is the lack of frost protection. At low temperatures the water crystallizes and expands. Due to the expansion, the components in the closed coolingcircuit are broken up. The result of these problems can be serious engine damage.

Consequences

Damage occurring due to incorrect or out-of-date coolant:



Corrosion sediment in the expansion tank and lock.



Corrosion sediment in the coolant. Such impurities are proof that the entire cooling system is beset with corrosion.

WINTER BUSINESS
RANGE EXPANSION

Problem
Over the course of time the additives in the radiator antrifreeze lose a part of their effectiveness and again make the system vulnerable to corrosion.

- Solution
In order to protect, maintain and clean the cooling system the regular replacement of the radiator antifreeze is required every three to four years, depending on the product used.
- You should, however, note that
- the radiator antifreeze is not only to be used as an antifreeze agent, but also as year-round protection of the cooling system.
 - the replacement of the coolant must be complete and radiator antifreeze of various qualities must never be mixed together. The mixing of coolant by various manufacturers is possible but is not recommended.
 - coolants should under no circumstances be disposed of via waste water.
 - radiator antifreeze must not be stored in the oil cabinet, as even in the smallest quantities, contaminated oil has to be disposed of as hazardous waste.
 - radiator antifreeze concentrates must never be used undiluted and the right mixing ratio is to be observed.
 - the specifications of the car manufacturer must be upheld.



Mixing ratio:
The radiator antifreeze by LIQUI MOLY is a concentrate. Therefore the radiator antifreeze fluid must be diluted with water. We recommend distilled water for this. Depending on water hardness and quality (hardness not greater than 3.566 mmol/l) dilution with tap water is also possible.

LIQUI MOLY fundamentally recommends a mixing ratio of 50:50 (radiator antifreeze/water). This ensures an optimum protection of the cooling circuit against corrosion, overheating and frost. However, the share of the radiator antifreeze should not be less than 35% and not more than 60%.

The product-specific and precise mixing ratio is indicated on the label of the product.



Radiator antifreeze KFS 12+
ADE
Aston Martin
Audi TL-774 D = G12/Audi TL-774 F = G12+
Behr
Bergen Engines 2.13.01
Case New Holland MAT3624
Caterpillar/MAK/Caterpillar GCM34/Caterpillar MWM 0199-99-2091/12
Chevrolet
Claas
Cummins CES 14439/Cummins CES 14603/ Cummins IS series u N14
DAF74002
Detroit DFS93K217
Deutz DQC CB-14
Fendt
Fiat 9.55523
Ford WSS-M97 B44-D
Foton Q-FPT 2313005-2013
Great Wall
Hitachi
Irisbus Karosa
Isuzu
Jaguar CMR 8229/Jaguar STJLR 651.5003
Jenbacher TA 1000-2000
John Deere JDM H5
Kobelco
Komatsu 07.892 (2009)
Land Rover/Land Rover STJLR 651.5003
Lancia 9.55523
Leyland Trucks DW03245403
Liebherr MD1-36-130
Mack 014 GS 17009
MAN 324 type SNF/MAN B&W AG D36 5600/ MAN B&G A/S/MAN Diesel & Turbo SE
Mazda MEZ MN 121 D
MB 325.3/326.3
Mitsubishi Heavy Industry (MHI)
MTU MTL 5048
Opel/GM GMW 3420
Proton
Renault-Nissan Renault RNUR 41-01-001/ --S Type D/Renault Trucks 41-01-001/--S Type D
Saab B040 1065
Santana Motors
Saturn
Seat TL-774 D = G12/Seat TL-774 F = G12+
Skoda TL-774 D = G12/Skoda TL-774 F = G12+/Skoda 61-0-0257
Suzuki
Tedom
Thermo King
Valtra
Van Hool
Vauxhall GMW 3420
Volkswagen Semt Pielstick/Volkswagen TL-774 D = G12/ Volkswagen TL-774 F = G12+
Volvo Construction/Volvo Penta/Volvo Trucks
Wärtsilä 32-9011/Wärtsilä SAMC Diesel DLP799861
Waukesha
Yanmar
Radiator Antifreeze KFS 2000/33
Peugeot Citroën (PSA) B71 5110
Toyota Motor Corporation (TMC)

Coloring
The coloring of the products serves categorization and indicates the special additive composition, which are required for various cooling systems by various car manufacturers. The products were specially coordinated with and tested on the materials fitted in the cooling system. The color is a small part of the manufacturer specification and not a quality feature. It is intended to offer a better overview. The corresponding manufacturer specifications are to be observed in order to select the right radiator antifreeze.

Radiator Antifreeze KFS 2000/11
Alfa Romeo 9.55523
Audi TL-774 C = G11
Behr
BMW GS 94000
Chrysler MS-7170
CUMMINS 85T8-2
Deutz DQC CA-14
Fiat 9.55523
Iveco-Standard 18-1830
Jl Case JIC-501
Lada/Avtovaz TTM VAZ 1.97.717-97m
Lancia 9.55523
MAN 324 type NF
MB 325.0/325.2
MTU MTL 5048
Opel/GM GME L 46014
Perkins
Porsche TL-774 C = G11
Saturn
Seat TL-774 C = G11
Skoda TL-774 C = G11
Toyota Motor Corporation
Vauxhall GMEL1301
Volvo Cars 128 6083/002
Volvo Construction
Volvo Trucks
Volkswagen TL-774 C = G11
Radiator antifreeze KFS 12++
Audi TL-774 G = G12++
MAN 324 type Si-OAT
MB 325.5
Seat TL-774 G = G12++
Skoda TL-774 G = G12++
Volkswagen TL-774 G = G12++
Radiator Antifreeze KFS 2000/13
Audi TL-774 J = G13
Seat TL-774 J = G13
Skoda TL-774 J = G13
Volkswagen TL-774 J = G13

WINTER BUSINESS

RANGE EXPANSION

To ensure you stay on the road
to success even in winter!

Technical Information

LIQUI
MOLY

Brake fluid

Brake fluid is a hydraulic fluid that is responsible for the transmission of power in the brake system. It is usually not made of mineral oil, but of polyglycol. In addition to power transmission, the brake fluid must protect the brake system from corrosion, lubricate it at the same time and be formulated in such a way that seals and other materials are not attacked.

The forces acting during the braking process cause the brakes and their surroundings to become very hot. This can also cause the brake fluid to heat up. A high boiling point is therefore crucial.

There is also the possibility that water may penetrate the brake system, e.g. due to humidity. The hygroscopic property of the brake fluid ensures that this water is absorbed and dissolved so that there is no impairment in the case of small quantities. This is necessary because otherwise water drops could form in the brake system. These lead to corrosion in the brake system. In addition, they freeze at low temperatures, which can lead to failure of the brake system.



Old brake fluid (left) compared to new, unused brake fluid (right).

Problem

1. Boiling point:

Bubbles may form when the brake fluid exceeds the boiling point. During additional brake applications, only the air bubbles are compressed, which means that the braking force can hardly be transmitted or, in the worst case, no longer be transmitted at all. For this reason water, for example, is unsuitable as a medium.

2. Wet boiling point:

The wet boiling point describes the boiling temperature of the brake fluid at a water content of 3.5 %. Over time, the water content in the brake fluid increases and impairs safety. The water dissolved in the brake fluid lowers the boiling point and can form bubbles when heated strongly, which endanger the transmission of the brake force. In winter there is a risk of the water freezing. In addition, the dissolved water promotes rust formation in the brake system, especially at the brake piston, and it reduces lubricity. From 3 % water content the brake fluid should therefore always be changed.

Solution

In order to guarantee that the brake system works optimally, the following is necessary

- A regular service and replacement of the brake fluid must be performed (depending on the quality, within 1 to 3 years).
- A brake fluid must be used which complies with the legal and technical standards as well as the manufacturer's instructions.



When changing the brake fluid, the manufacturer's specifications must be followed. A brake fluid of the correct standard must be used.

	DOT 3	DOT 4	SL6 DOT 4	DOT 5.1	RACE*
Classification	ISO Class 3	SAE J 1704	ISO Class 6	ISO Class 5.1	
Base	Polyglycol	Polyglycol	Polyglycol	Polyglycol	Polyglycol
Boiling temperature °C	≥ 205	≥ 230	≥ 260	≥ 260	≥ 320
Wet boiling point °C	≥ 140	≥ 155	≥ 180	≥ 180	≥ 195
Viscosity mm²/s	≤ 1,500	≤ 1,800	≤ 900	≤ 900	≤ 1,800

*Special product developed by LIQUI MOLY for extreme operating conditions in racing.

Note

- Brake fluid of another standard can be problematic: If the standard is too low, the boiling point may be too low and cause problems. If the standard is too high, seals and other materials may be attacked by the additives.
- It is possible to refill brake fluids from the same manufacturer and of the same quality, but it makes no technical sense. A complete brake service is advisable when the brake fluid is very low.
- Brake fluid is considered hazardous waste and must therefore be disposed of in a proper disposal system. Brake fluid is a water-polluting fluid and must also not be added to the waste oil. Storage in the oil cabinet must be avoided at all costs.
- LIQUI MOLY brake fluid has a shelf life of 2 years. Depending on the formulation and the hygroscopic properties, some fluids can also be stored for up to 3 years. The type of container has no effect on the shelf life. The shelf life applies only to the closed container. Depending on the quality, the brake fluid has to be changed within 1 to 3 years.

DOT 3 Brake fluids of this standard are often found in older vehicles. It should not be mixed with brake fluids of other standards, as the fluid with DOT 4 is much more aggressive and rubber seals in DOT 3 brake systems can swell as a result, which in the worst case can lead to failure of the brake system.

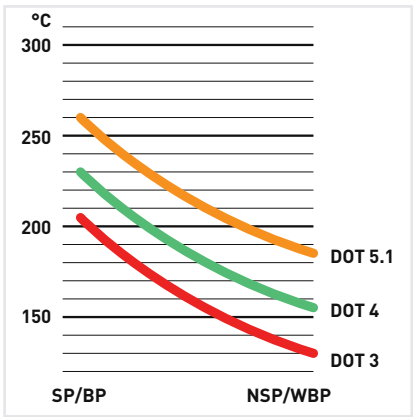
DOT 4 The boiling point of fluids of this standard is higher than the boiling point of DOT 3. DOT 4 is mainly used in current vehicle models.

SL6 DOT 4 Vehicles with electronically controlled braking systems such as ABS and ESP® also require brake fluids with particularly low viscosity based on DOT 4. LIQUI MOLY offers the SL6 DOT 4 standard especially for this purpose.

DOT 5.1 The DOT 5.1 is a glycol-based fluid compatible with DOT 3 and DOT 4. It can combine outstandingly with water. Thus the boiling point sinks only minimally.

RACE Dry and wet boiling point of this special brake fluid based on DOT 4 exceed the high requirements of a DOT 5.1 brake fluid. It was specially developed for extreme operating conditions in racing.

Mineral oil basis Hydraulic fluids based on mineral oils are also used as brake fluid in individual cases, e.g. at the vehicle manufacturer Citroën. These liquids are recognizable by their fluorescent green-yellow color. They are not referred to as brake fluids and must never be mixed with DOT brake fluids.



Graphic: Reduction of boiling point with increasing water content



Complete brake service with LIQUI MOLY products

Though it is possible to refill brake fluids from the same manufacturer and of the same quality, it makes no technical sense. The low fluid level normally indicates that the brakes are already worn. A complete brake service is therefore advisable when the brake fluid is very low. We recommend the following products for this.



Rapid Cleaner



Brake Anti-Squeal Paste



Wheel Hub Paste



Brake Pin Grease

ONLINE CAMPAIGN

THE BILLION FIGURE

1 billion
advertising contacts

In 50 languages
and 128 countries



Where is your destination?
The winners can look forward
to three dream vacations including
a MotoGP weekend!

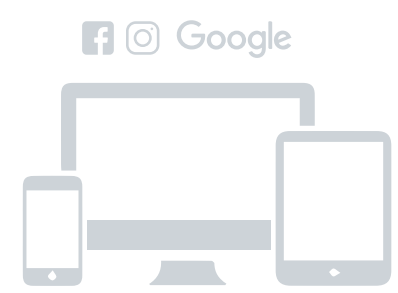


The billion figure pays off

Our 2018 LIQUI MOLY Best Brand competition has been underway since mid-October! The global response to it and the high number of participants show that the digital platforms have to be a supporting element of our global marketing mix.

Have you already discovered the competition banner on a website?
Then why not send us a screenshot of it. Please also ask
our customers for screenshots of the international websites
that display our banner advertising.
Please send the screenshots to

bug@liqui-moly.de



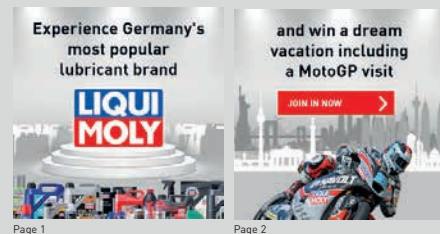
ONLINE CAMPAIGN

THE BILLION FIGURE

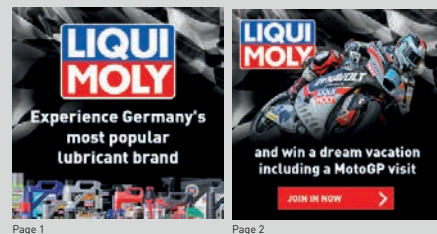


Attention-grabbing: We are starting with three different designs and individually adjusting the appearance of the advertising banners to the taste of our target group.

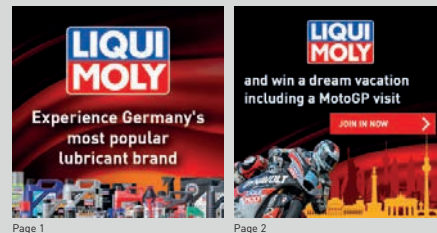
DESIGN 1 „Best brand advert theme“



DESIGN 2 „Racing flag“

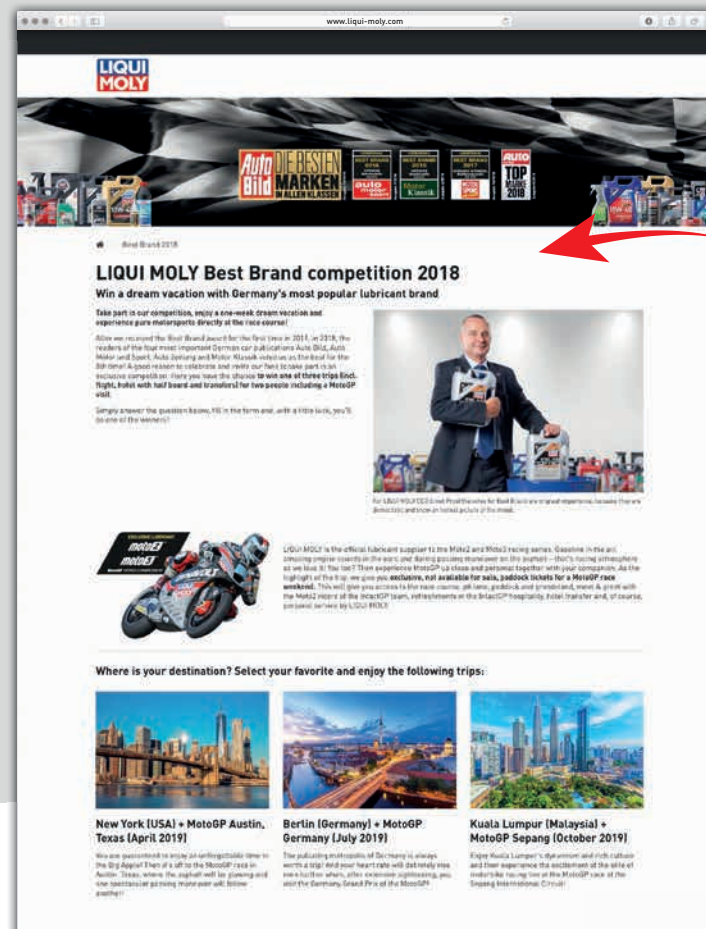
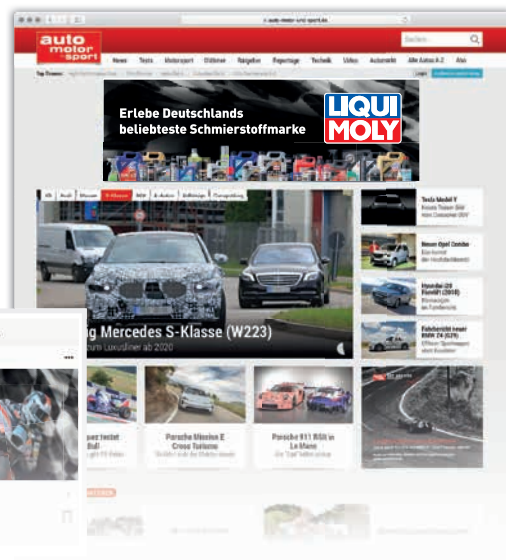


DESIGN 3 „Made in Germany“



How it works:

Thanks to targeted positioning our online banners are shown on hundreds of websites all over the world which are visited by our target groups.

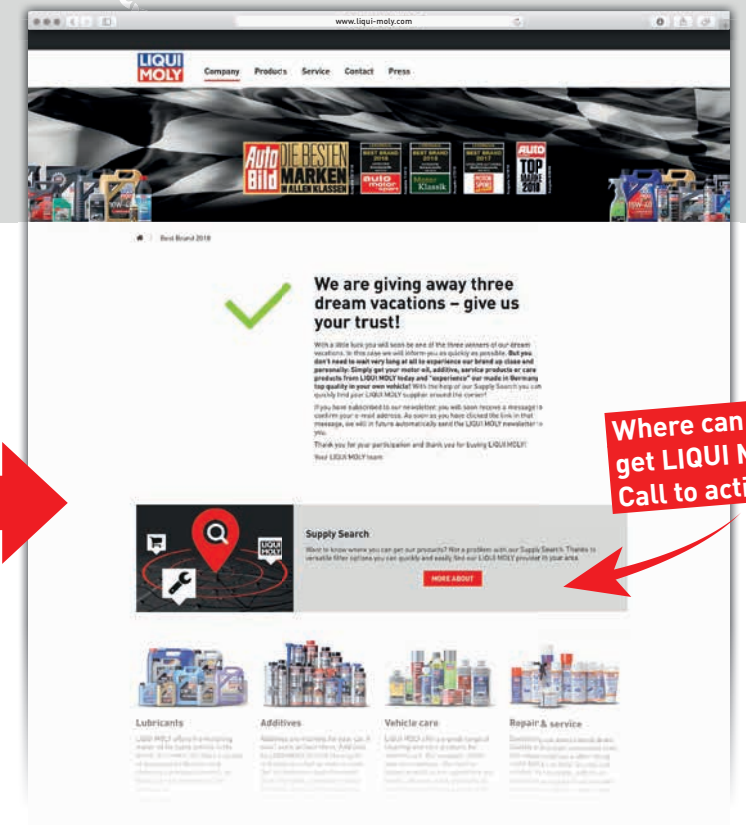
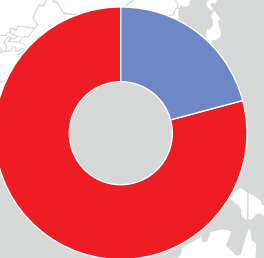


Heart of our campaign: the LIQUI MOLY website

The campaign website will be a symbiosis of our core message „Germany's most popular lubricant brand“ and the MotoGP competition. With careful reading the users can safely answer the competition question and then directly convince themselves of our product range. The campaign proves: LIQUI MOLY is also digitally up-to-date!

Unmissable: Nobody can avoid this campaign!

Online channel	Reach
Facebook/Instagram	167,929,596
Google	832,070,404
Overall	1,000,000,000



Where can I get LIQUI MOLY? Call to action!

COLOGNE

INTERMOT 2018

EXCLUSIVE LUBRICANT

moto2

moto3

MotoGP® WORLD CHAMPIONSHIP

**LIQUI
MOLY**

MOTORBIKE

MOTOR OILS & ADDITIVES



100% passion
on a **130 m² booth**

Combined two-wheel expertise at the start

At INTERMOT 2018 in Cologne, the second-largest motorbike exhibition in the world, we caused a great deal of hustle with our new products, our comprehensive MOTORBIKE range, our 2019 girls calendar and our photoshoot and were met with huge enthusiasm from the experts and end users alike.



Talking shop is
expressly desired!

SWITZERLAND

RHIAG IN-HOUSE EXHIBITION



At the 3rd in-house exhibition of our Swiss sales partner RHIAG we were able to contribute in our friends' circle to the outstanding success of this "family" meeting with the live demonstration of our products and solutions. The successful event was enjoyed by (from left to right): Elvis Dedovic, Reiner Schönfelder (application engineer), Christoph Kissling, Vincent Prinzing (Export Area Manager) and Daniel Häfliger.

CROATIA

SOUTHEAST EUROPE DEALER MEETING



All in the same boat: Robert, Gabi & Robert jun. Horvath (Hungary), Matej Gaspari (Slovenia), Miha Rotar (Slovenia), Dario Tolic (Bosnia), Nikola Mijatovic (Bosnia), Ivica & Matea Leskur (Croatia), Milan Bogdanovic (Serbia), Tihi Mitrovic (Serbia), Marek Rybnicek (Czech Republic), Amos Dojaka (Albania), Engin Music (Montenegro), Andreas Huber (Romania), Nikolai Vezan (Romania), Nikolai Stoyanov (Bulgaria), Marietta Todorova (Bulgaria), Michael Karl (Export Area Manager), Sascha Jardel (Export Marketing Manager), Carlos Trave (General Manager 2-Wheel), Benjamin Kopp (Export Area Manager) and Tarek Ghali (Export Area Manager).

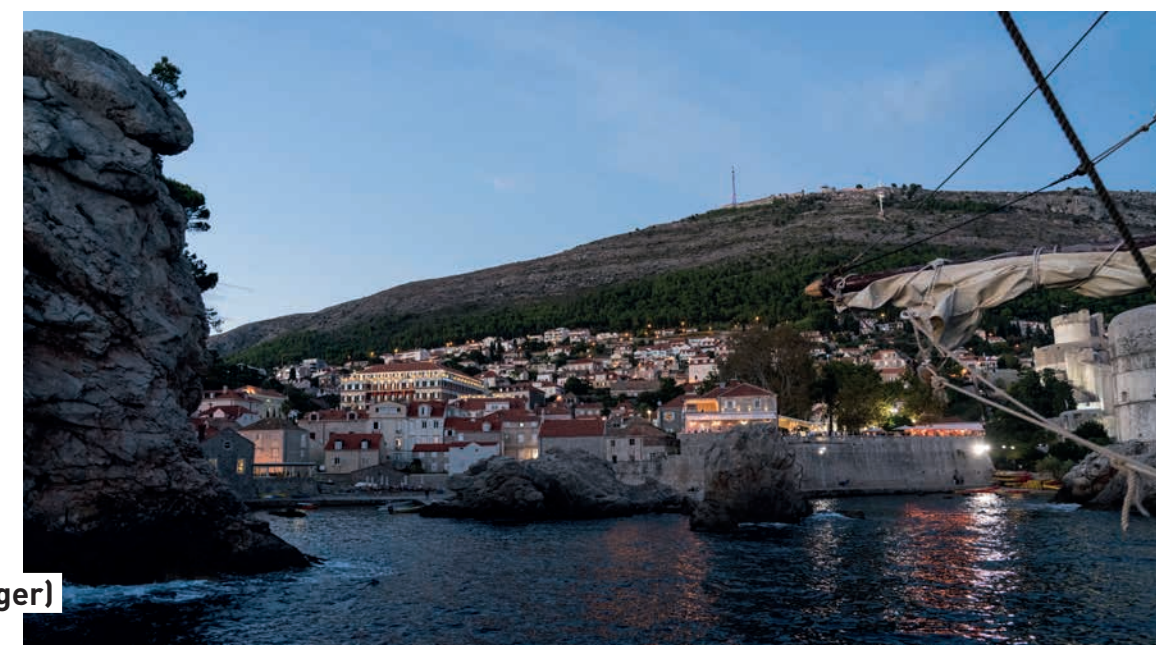


Revenue sails successfully hoisted!

A packed agenda awaited the participants of our southeast Europe dealer meeting in Dubrovnik. Alongside the many presentations on ranges, garage and sales concepts and much more, a colorful program of activities with wine-tasting, city tour and boat trip with BBQ ensured a successful event. Thank you to our dedicated colleagues on site as well as our partners and friends from Croatia, Bosnia, Serbia, Czech Republic, Slovenia, Albania, Montenegro, Romania, Hungary and Bulgaria.



Michael Karl
(Export Area Manager)

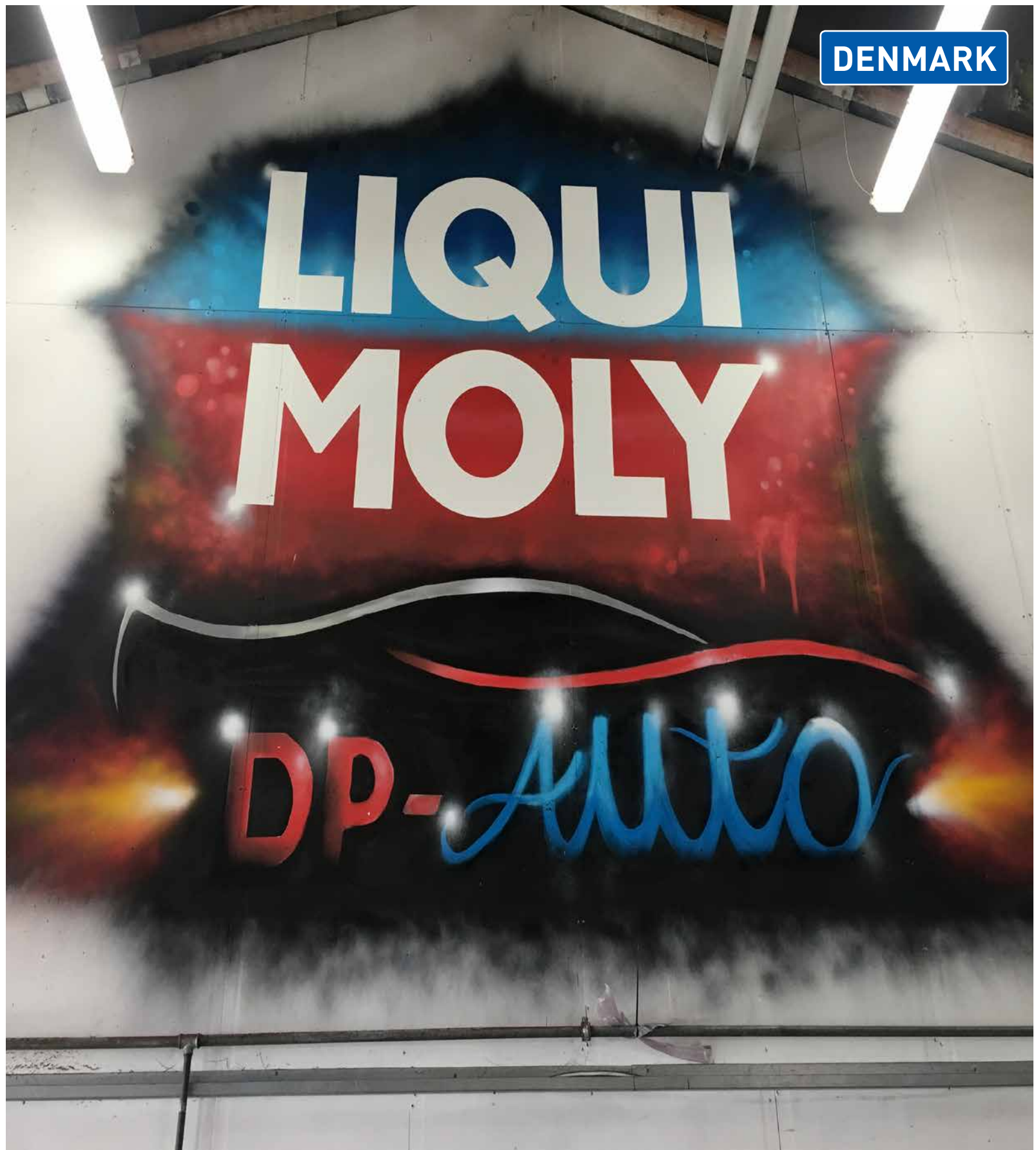




DENMARK

CARS AGAINST CANCER

We particularly like to step on the gas for a good cause! Such as in Hadsund, Denmark, where our friends from LIQUI MOLY Denmark collected money for the fight against cancer at the "Cars against Cancer" event. 250 cars, countless fans as well as national press and television were there. Our auction of the co-driver seats in the two drift cars of the drivers Mikkel Overgaard and Mads Andreasen, sponsored by us, was quite simply the publicity magnet.



DENMARK

Banksy in Denmark? Whichever artist it was, we think this LIQUI MOLY graffiti in the new garage hall of DP-Auto in Herning is very cool! On the big open day we supported the owner of the new Pro-Line Center in presenting our products and solutions to all customers and friends in order to successfully exploit the huge, previously untapped market potential of the Herning region.

ENGLAND



Be it at NWS Marine (above) or at MD Autobahn (below): Our blue, red and white colors are a highly visible advertising for lubricants of the highest quality both as a garage decoration and vehicle stickers.

ENGLAND



BILLBOARD CAMPAIGN

TANZANIA



Highway to sell: Our partner in Tanzania is currently providing ideal advertising along very busy roads with this billboard campaign in Dar es Salaam.



Our LIQUI MOLY Eurasia team was happy to accept the invitation to the Woman Land Festival 2018 in Almaty in order to present our quality made in Germany lubricants as part of this forum for successful Kazakh businesswomen.



PARAGUAY

KAMIFEST 2018



There was everything bikers love at the Kamifest 2018! Our friends from LIQUI MOLY Paraguay transformed both the shop and the outer area of our customer Biker's Choice in Asunción into a blue, red and white party location.





Team Engstler delivered a strong performance on the fourth use of the Hyundai i30 N in the ADAC TCR Germany: At the season finale at the Hockenheimring Luca Engstler finished on the podium in the first round, demonstrated a sensational catch-up pursuit in the second and ended the season as runner-up. Team colleague Théo Coicaud came seventh in the first race. A sensational TCR season, powered by LIQUI MOLY!



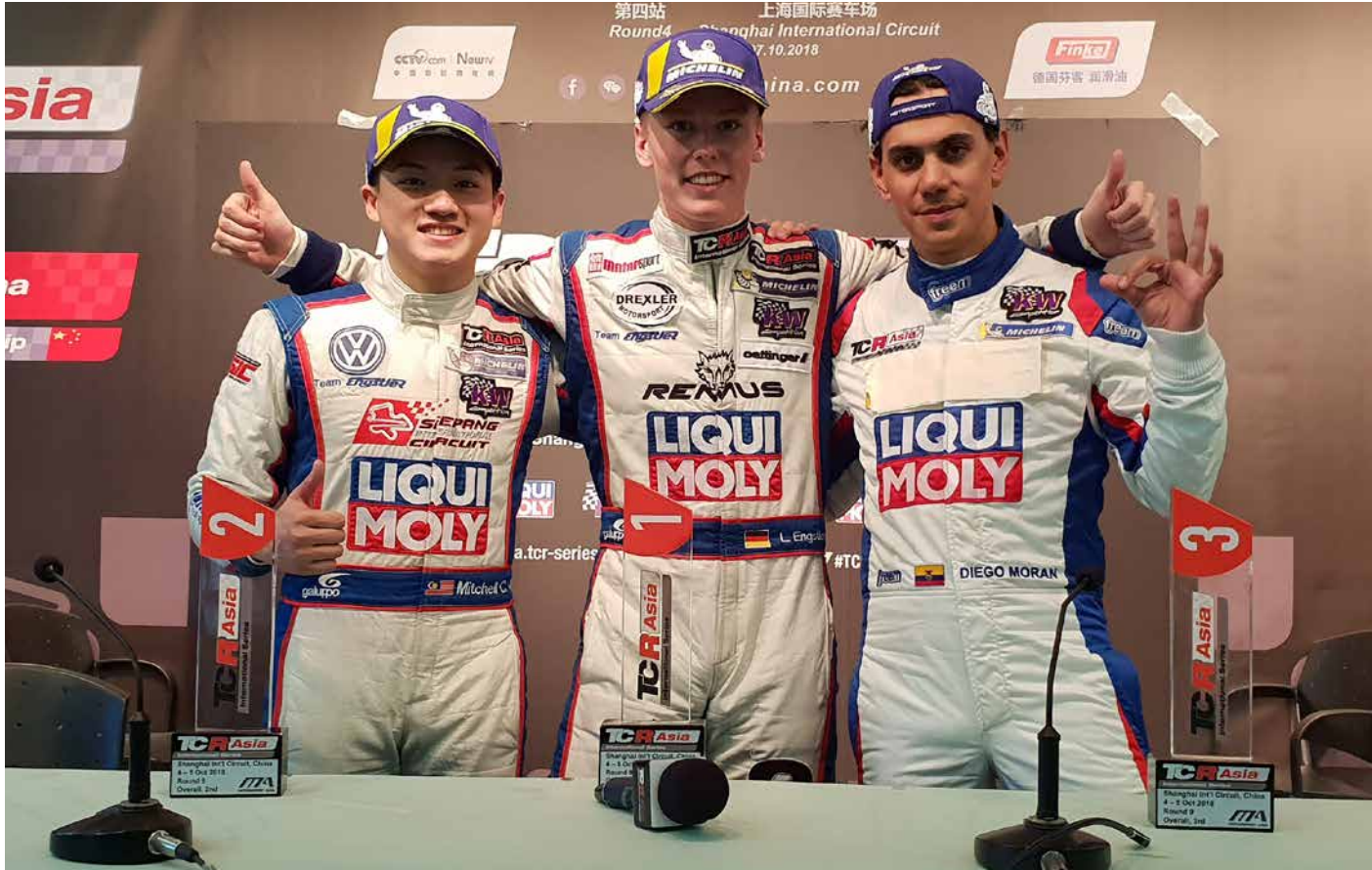
A group from Koivunen Finland visited us for the TCR in Hockenheim and went into raptures when they got to personally get to know no fewer than three Finnish (driver) celebrities. The familiar atmosphere in the LIQUI MOLY tent perfectly rounded off the family meeting!



TCR

TEAM ENGSTLER

Pure dominance! The LIQUI MOLY Team Engstler can truly say they could not have done more! In the TCR Asia Series our three drivers took places 1, 2 and 3 in the championship. Luca Engstler is the champion in the TCR Asia Series. Followed by his team colleagues Mitchell Cheah and Diego Moran. But that's not all: The manufacturers' championship was also won and driven in for VW. A strong indicator for our lubricants and the ability of the entire team!



SILVERSTONE

BRITISH TOURING CAR

At the last race of the British Touring Car Championship at the legendary Silverstone circuit our logo was clearly visible on the two GM6 GTs as well as two Audi S3s of the AMD Tuning team and once again illustrated: motorsports = LIQUI MOLY!





The CKC China Kart Championship in Zhengzhou (Henan province) showed that LIQUI MOLY makes reliable top times possible as official lubricant supplier! This sponsorship was initiated by our partner DU-HOPE, which always ensures that our global brand is the focus of interest in China.



Three second places and two third places – that's how successful the results of the Pan Delta Super Racing Festival at the Zhuhai International Circuit in China were! The Team LIQUI MOLY Ghia Sports also had an incredibly strong season thanks to our oils, additives and service products.





SPONSORSHIP

HAHN RACING

Jochen Hahn secured the title of the FIA Truck Racing European Championship ahead of time! At the penultimate run of the season in Le Mans, Hahn demonstrated a consistently good performance. At three of the four races he stood on the podium; once he came fourth. Enough to take the European Championship title ahead of time. We are proud to be a part of this success story as sponsor!



PORTUGAL

RALI AMARANTE BALAO

Above and under the bonnet with LIQUI MOLY! At the Rali Amarante Baião the Team A. Maiasport once again ensured great results. We were not only involved with our logo on the bonnet, but also with our high-quality made in Germany lubricants!



OSNABRÜCK

MOUNTAIN RACE

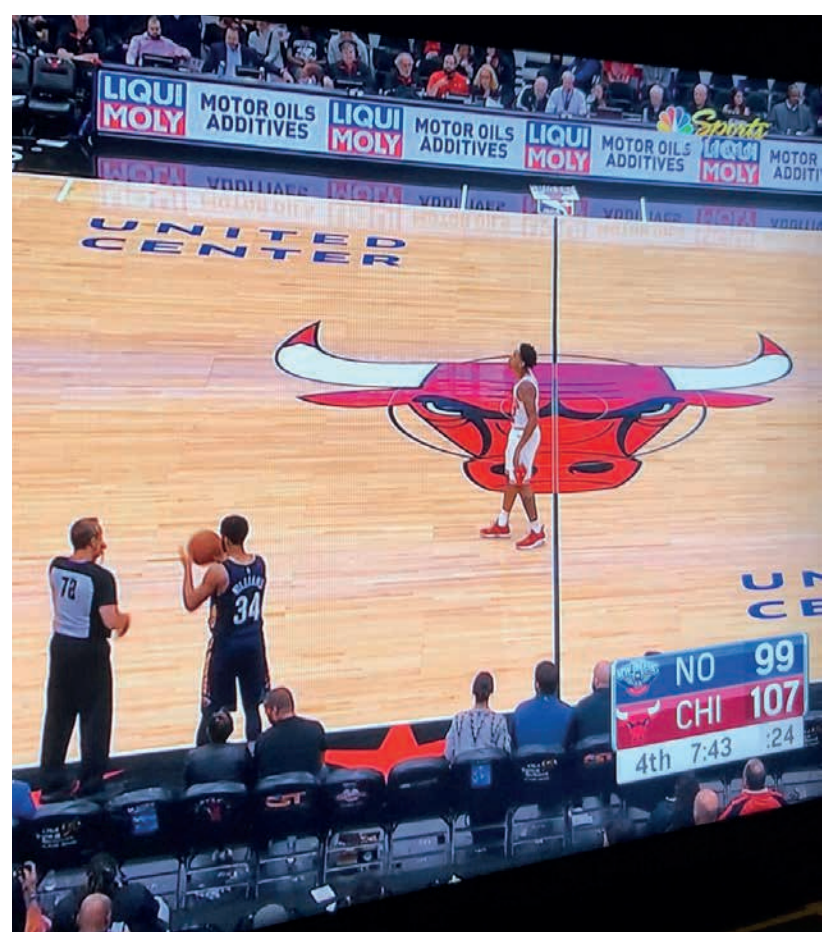


At this year's international Osnabrück ADAC mountain race countless automotive treasures were on the road. Of course, our logo and our combined product variety had to be involved as well. The message: No matter how new or old a racing car is – the optimum lubricants come from Germany's most popular lubricant brand!





The 2018/19 NBA season is in full swing! And the Chicago Bulls, sponsored by us, are already showing how much potential they have. We have our fingers crossed and look forward to spectacular games!

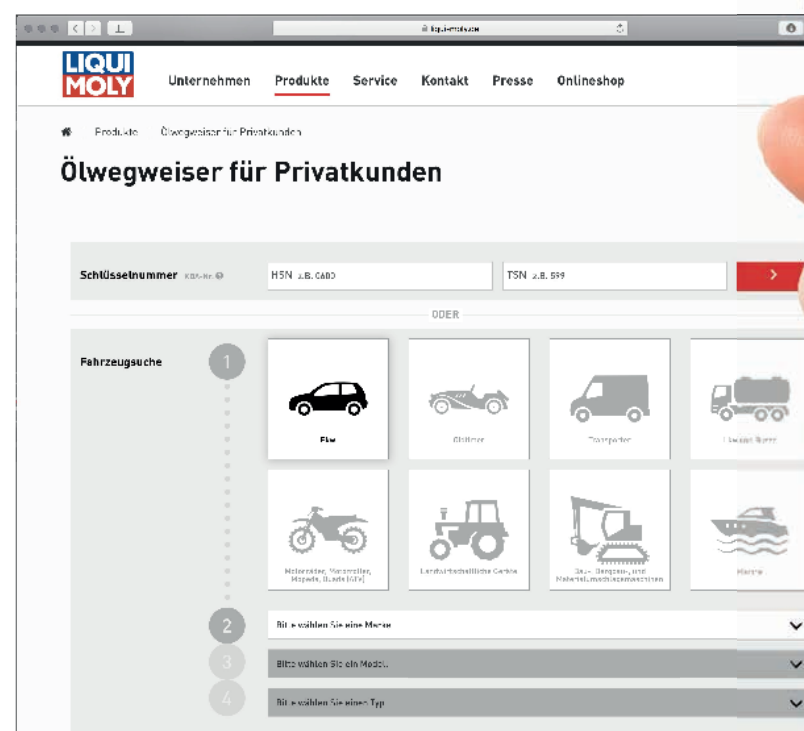


Now even better: The LIQUI MOLY Oil Guide.



Oil is no longer a general lubricant nowadays. Oil is a highly specialized, liquid component, which has to precisely match the engine. Yet be it as a professional in a garage or as a car driver: Finding your way in the jungle of oil specifications, approvals and brands is not easy.

Luckily, our revised Oil Guide provides quick relief!



The advantages at a glance:

- Get to the right motor oil with just a few clicks
- It is now more intuitive to use than its predecessor
- With significantly improved search options for simpler and faster handling
- Optimized database covering around 80,000 vehicles
- Alongside motor oil, it also finds the right gearbox oil, brake fluid, radiator antifreeze, power steering oil and further operating fluids
- Practical division into cars, motorbikes, classic cars, commercial vehicles, construction equipment, agricultural vehicles and boats

Can be found on all
LIQUI MOLY websites!

PARTNERS & FRIENDS

IRAQ



Proud and happy: The sales partners after the starting signal for successful Meguin sales in Iraq!

New Meguin partner in Iraq

For the past 12 years, the Autoland Company has been successfully working as the exclusive Iraq importer for the LIQUI MOLY brand under our friends Daldar Araf Fattah (front right), Zerewan Hussein (rear, 2nd from right) and Umed Amadi (rear right). Full of trust and joy we have now also transferred the Meguin sales to them. This will in future take place under its own company name with its own personnel.



After the final details had been ironed out, the contract was signed as part of Automechanika in Frankfurt!

PARTNERS & FRIENDS

JORDAN



Just as behind every powerful man there is a powerful woman, behind every powerful brand is a powerful partner!



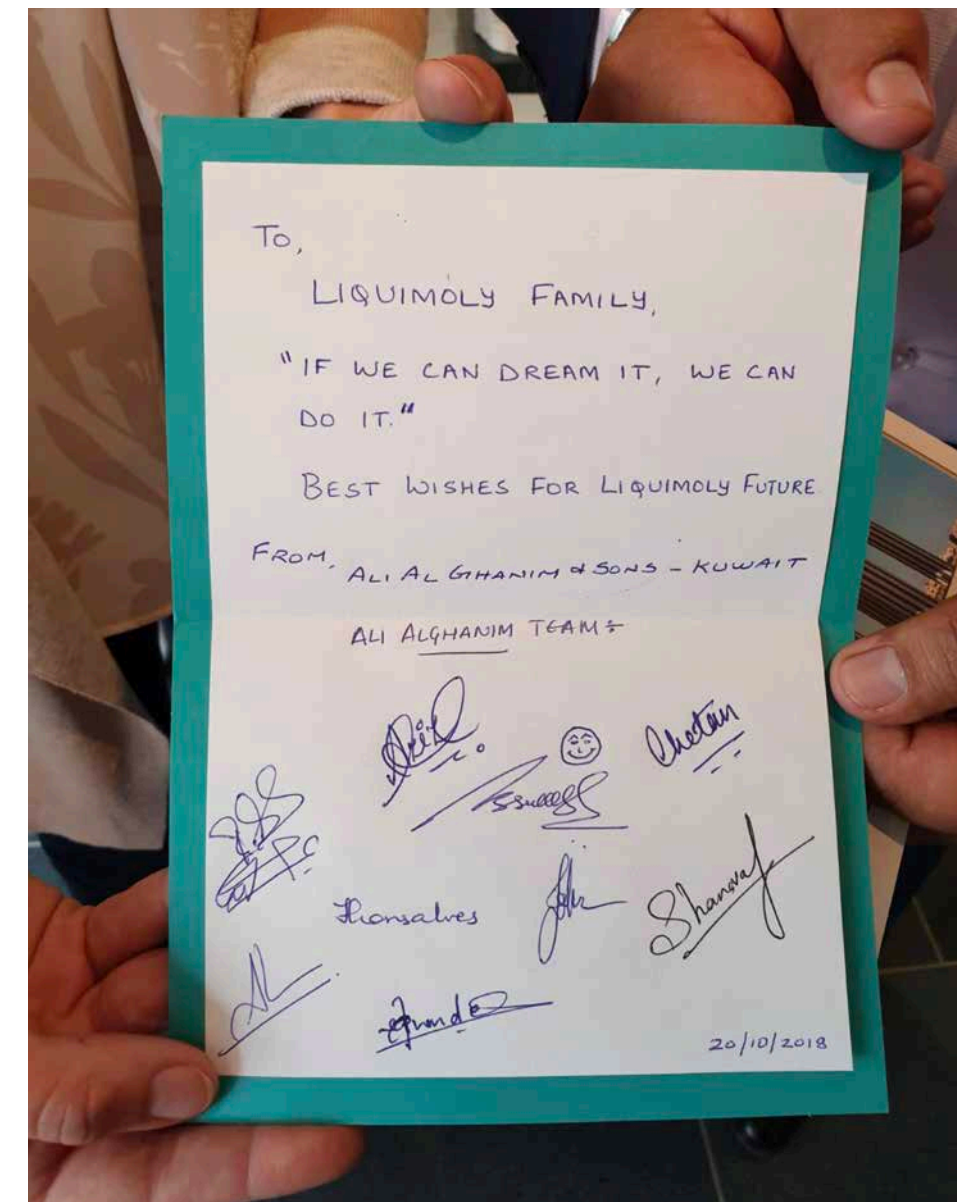
New LIQUI MOLY partner for Jordan

With more than 20 years of successful sales work for Meguin our friends Yousef Barghouth (bottom right) and Amer Aboashour (bottom left) have also been recommended by "The Central For Oil Lubricants Trade" as a sales partner for LIQUI MOLY. With their own sales team and full of enthusiasm they are already liquimolyzing Jordan.

Typically LIQUI MOLY:
Despite tough business there's
no shortage of fun.

CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

KUWAIT



If we can dream it, we can do it!

Our friends Johar Bagichawala (Senior Area Manager, right) and Chetan Chauhan (Sales Manager, 2nd from right) from our Kuwaiti LIQUI MOLY partner Ali Alghanim and Sons Automotive Co. showed Alexandra Holzwarth (Management Assistant, left) and Tarek Ghali (Export Area Manager, 2nd from left) with their present that in the LIQUI MOLY family worldwide we are all in the same boat – a fact that lets mutual dreams come true again and again!

ANNIVERSARY



On board for many years already, but far from vintage! Celebrating anniversaries (from left to right): Thomas Richter (Key Account Manager Sales SB, 15-year anniversary), Christa Wiesmüller (courier driver, 10-year anniversary) and Sebastian Ott (product management, 15-year anniversary).

ANNIVERSARY



Two giant bouquets as a huge thank you for our long-serving employees at Meguin! Front (from left to right): Jürgen Martaller (Logistics/Shipping), Jörg Speicher (Shipping, 25-year anniversary) and Bernhard Hildinger (Shipping, retiring). At the back, from left to right: Ingrid Theobald (Management Assistant), Andreas Roden (Deputy Logistics/Shipping Manager) and Günter Detambel (Logistics/Shipping).

ANNIVERSARY



A gift basket of the floral kind was presented by Dejan Schade (Regional Sales Manager, right) to our colleague Detlef Wilhelm (Area Manager Retail) on his 15-year anniversary.

NEW RECRUITS



With beaming smiles, our new colleagues began their journey into a bright future (from left to right): Alexandra Holzwarth (Management Assistant), Michael Kneer (Export Warehouse Group Manager), Lukas Sonntag (Export Area Manager), Ulrich Eick (sales concepts employee),

Stephanie Balbach (sales clerk), Büsra Nas (Production), Jochen Rohm (application engineer), Rita Szilágyi (Production), Sebastian Schnabel (garage sales employee) and Hannah Friedrich (Personnel).

NEW RECRUITS



Christian Martin (right) can in future build on the energetic support of Jürgen Poth in the area of architecture and construction measures.



Our new employee Pascal Kuba (left) will in future strengthen the team of Dieter Rupp (right) in the area of maintenance).



Marc Küllmar (right) has been reinforcing Andreas Roden's team as an assistant in sales since 1 October.



Trainer Dieter Rupp (Maintenance Manager, right) welcomes our new trainee in the area of mechatronic engineering Nils Schlicker (left).



The new main in the team around Thorsten Alt (Head of Sales Office, left): Area Sales Manager Matthias Reinhardt.

SITE TOUR



When LIQUI MOLY learns from its sister: Our Meguin colleague Daniel Schmidt (application engineer, left) welcomes Sandra Groß, Stephanie Balbach, Sebastian Schnabel, Ulrich Eick, Marcus Dangelmayer, Petar Ivanovic, Florian Steimle and Christoph Strebinger to the site tour and training at our Saarlouis plant.



Again and again our customers show themselves to be impressed by the peek behind the scenes of our oil factory – this was also the case at the visit of our colleagues Arno Bulau (Area Sales Manager, left): Birol Calayir, Lars Wilke, Michael Menrad, Kerstin Menrad, Marco Kaminski and Pascal Holthuijsen (from left to right).



Together with our Italian colleague Michele Barbirati as well as Lukas Sonntag (Export Area Manager), Simon Neipp (application engineer) and Salvatore Coniglio (Export Director), our friends from UPEM from Modena got their own personal impression of our production and management in Ulm.



Venkitachalam Seshayyer (3rd from left), new director of "tires, batteries, lubricants, equipment" at our Omani importer Al Hashar Group was in Ulm together with several garage customers for a site tour and intensive training in order to be able to use combined knowledge and new ideas to further expand the LIQUI MOLY business in Oman.



CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

KAZAKHSTAN



Accompanied by Alexander Löser (Export Area Manager), Artur Bernt (Export) and Rolf Boncori (Meguin application engineer) the premium customers and deserved employees of our Kazakh partner LIQUI MOLY Eurasia were visiting Ulm and Saarlouis. The goal was to present the LIQUI MOLY spirit and our core expertise on all levels. Alongside site tours and product training sessions, there were also team-building highlights on the agenda, such as the visit to the TCR race in Hockenheim together.



CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

ITALY



Our charming male visitors from Italy, framed by our at least equally charming colleagues Laura Iacovelli (Assistant Export Manager, left) and Alexandra Holzwarth (right).

CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

ITALY



Molto bene in the LIQUI MOLY Benz! Our Italian customers found out just how unique the LIQUI MOLY family worldwide is on their visit to our company head office in Ulm – here with Alexandra Holzwarth (right) and Salvatore Coniglio (Director Export, seated, left). Highly motivated and inspired, we're going to get off to a great start to 2019 with our friends!

CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

RUSSIA



During their incentive trip, our deserved Russian customers also visited the motorsports pantheon of LIQUI MOLY! Back row (from left to right): Yury Rozhdestvenskiy, Elena Morgunova (LIQUI MOLY Russia), Anna Antonova, Inna Vnukova, Sergei Lapkovskii, Konstantin Kolosov,

Dimitrii Kopylov and Andreas Maidel (Export Area Manager). Front row, from left to right: Alexander Sergeev (LIQUI MOLY Russia), Andrei Averianov, Sergey Vzhechinskiy and Evgenii Tian.

CUSTOMERS, GUESTS & FRIENDS

RUSSIA



As part of the fulfilling of the sales plan, we invited our Russian customers on an incentive trip to Ulm with a subsequent visit to the Oktoberfest. Amongst the participants (back row, from left to right): Andrey Bobyrev, Pavel Pechentcov, Aleksei Doronenko (LIQUI MOLY Russia), Andrey Klochkov,

Andrei Alekhin, Katerina Novik (LIQUI MOLY Russia), Sergey Kibalov, Mikhail Shpynev, Evgeny Kozlov (LIQUI MOLY Russia), Natalia Rozhkova, Yury Konov (LIQUI MOLY Russia), Maxim Novikov and Sergey Frolov. Front (from left to right): Artur Bernt (Export), Viacheslav Denisov (LIQUI MOLY Russia) and Iurii Olinik.

INCENTIVE TRIP

SLOVENIA



Cheers to our mutual success!



As a deserved reward for their successful work on the sales front and the associated sales growth, we invited the three best Slovenian sales people as well as the 48 best customers to Stuttgart to visit the Porsche Museum and the Cannstatter Wasen.



INCENTIVE TRIP

BOSNIA



Our 31 best Bosnian customers and sales people were also pleased about the "main prize" for their outstanding sales successes. The invitation to Stuttgart with a visit of the Mercedes-Benz Museum and the Cannstatter Wasen as well as the site tour in Ulm also served as motivation to work with just as much dedication in the coming year.



SPONSORSHIP

VfB EICHSTÄTT

With a proud LIQUI MOLY chest, successful in the Regionalliga Bavaria

VfB Eichstätt is also living its dream of the Regionalliga Bavaria in the 2018/19 season – and doing so with our logo on their chests!



Fighting spirit and passion connect LIQUI MOLY and VfB Eichstätt!

SPONSORSHIP

VfB EICHSTÄTT

Rush for the
LIQUI MOLY stadium



Let's take a look back to almost two years ago: VfB Eichstätt secured the championship in the north Bavaria league, which presented a great challenge to the club with chairman Thomas Hein, Director of Football Hans Benz and successful coach Markus Mattes. Is promotion to the Regionalliga Bavaria possible? Can the criteria of the Bavarian football association be fulfilled? Questions that the board answered with a great deal of enthusiasm and dedication. The stadium was converted and finally received the approval for 2,080 spectators. At the same time, the venue received a new name: the LIQUI MOLY stadium! With us on its side VfB Eichstätt was able to tackle this great adventure.

After a great first season, including with highlight of the home game against TSV 1860 Munich, and ultimately an outstanding 7th place finish in the table, the club, fans and sponsors went into the new 2018/19 season highly motivated, in which the capacity of the LIQUI MOLY stadium was now increased to 2,830 spectators. After lots of great league games, after game day 14, VfB Eichstätt occupied an outstanding 4th place in the table. This promises a thrilling remainder of the season and many further football festivals at the LIQUI MOLY stadium in Eichstätt – with fresh, honest and successful football.



Mouthpiece and head of the team:
Coach Markus Mattes





Chairman Thomas Hein (left) thinks a lot of the sponsorship dedication of LIQUI MOLY with CEO Ernst Prost.



VfB Eichstätt on the cooperation with LIQUI MOLY:

"The collaboration with LIQUI MOLY can be described as a stroke of luck from the start, not only when it comes to the finances," VfB chairman Thomas Hein sums up. "You notice that they are really professionals working there," continues Hein. "Both we and LIQUI MOLY look forward to a long-term partnership." As of this season, in addition to the first team, all football teams, from the U7s to the veterans team, run out with the "LIQUI MOLY" logo on their chests, and that's 11 teams after all.



SPONSORING

SUPERSPORT WORLD CUP

With a second place finish at the last World Cup stage in Doha, Sandro Cortese secured the Supersport title in his first season.



The LIQUI MOLY sponsored Kallio Racing Team celebrates the world championship for Sandro Cortese.



Kallio Racing's Sandro Cortese won the SuperSport World Championship on his debut season. The German gained the title after finishing second in an extremely exciting season final held in Qatar. The championship is also the first one for the Finnish team.

I am so happy now. I enjoy this moment so much. It was a tough last year. I want to thank the team that they chose me in January after such a difficult winter. They gave me a chance and believed in me. We did the maximum we could this year and we gave everything. I want to thank my family, sponsors and Kallio Racing, the people in the team are so great!

Sandro Cortese



Aerial shot: Stefan Mayrhöfer

A very special power struggle

Bremswagaziaga = tractor pulling in Swabian! The 5th Bremswagaziaga of the Motor Sport Club Neumühle Westhausen e. V. was a very special event. Agriculture met motorsports: More than 40 agricultural tractors took part in the "Full Pull". It was not only machines that brimmed with power – horses and human powerhouses awed the spectators.

Exemplary duel? Europe's strongest horses from the Alpenkönig and Hungarian rider Sven Müller were involved. 4 hp against 200 tractor hp. And who won? The horses! They impressively pulled away the 10-ton weight. An inspiring event, at which our inspiring brand was in great hands!



Photos: Alexander Lang

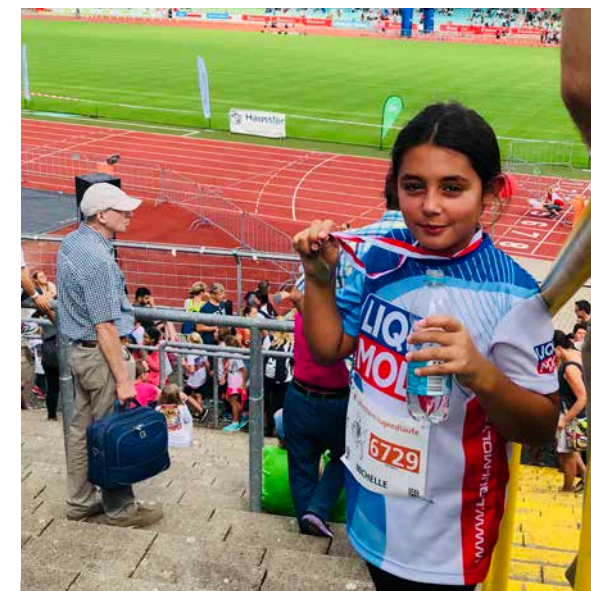


SPONSORSHIP

EINSTEIN-MARATHON ULM



The blue, red and white archway to runner's heaven!



Let's go LIQUI MOLY

As one of the biggest running events in southern Germany, the Einstein-Marathon Ulm is by now one of the biggest flagships for the region. This is shown, amongst other things, by the number of participants of more than 15,000 runners at this year's 14th edition. On the road for LIQUI MOLY: Our successful runners, the LIQUI MOLY archway in the starting area as well as the airplane circling over Ulm with our banner visible from far and wide!

BRAND CAMPAIGN

WINTERSPORTS SPONSORSHIP 2018/19



Our wintersports sponsorship goes into the next round:

Use the LIQUI MOLY winter spectacle for your business!

With our combined winter sports sponsorship 2018/19 we are catapulting our colors and our logo to a global audience. This strengthens the brand and supports you when buying our products.



BRAND CAMPAIGN

WINTERSPORTS SPONSORSHIP 2018/19

We're doing this for your success:
More market presence, more demand

Once again during the 2018/19 winter sport season our sponsorship will fuel worldwide interest in our brand in the most spectacular fashion. All contests are broadcast internationally on TV, while countless print media and online channels report on the events, too. And our name and our company are always there in the middle. You will profit directly from this huge presence - in the form of more demand for LIQUI MOLY products!



Gaining new fans
thanks to excellent preparation

Heroes will be born here: At the AUDI FIS Alpine Skiing World Cup spectacular races and razor-thin decisions with the world's best skiers await the excited public. LIQUI MOLY is involved.



Be it on the jerseys of the athletes, in the starting area, on the slopes, at the finish or in the interview and event zone: Our blue, red and white logo is an unmissable splash of color against the white of winter.

Use this popularity to promote the sale of LIQUI MOLY products!



< 2.000 m²

of cumulative LIQUI MOLY advertising area

< 100

Event days in the 2018/2019 season

37

Event locations in 17 Countries at 3 Continents

BRAND CAMPAIGN

WINTERSPORTS SPONSORSHIP 2018/19

One highlight follows the last

Just the right thing for our dynamic global brand: Both at the ISU Short Track and at the FIS Nordic Combined World Cup, the FIS Ski Jumping World Cup and the famous Four Hills Tournament our global brand will be right in the middle of it all.



Power play for our brand

At the IIHF Ice Hockey World Championship 2019 in Slovakia LIQUI MOLY will be involved. Plus, we are among the sponsors in the best leagues in the world: At the Los Angeles Kings in the American NHL, at the German ice hockey Bundesliga team Eisbären Berlin and at Dynamo Minsk in the Kontinental Hockey League.



You can find out where else we are involved in winter sports in our new sponsorship brochure!

Now it's your time: This is how you make more sales!

Thanks to high recognition and increased brand awareness lots of fans will opt for LIQUI MOLY the next time they buy engine oil, additives or care products.
Now it is up to you to transform the high demand into your sales.
So, get yourself prepared and earn more money with LIQUI MOLY!

If you participate, you'll profit:



Steer customers into your business: Display facade designs, outdoor decorations, flags and banners to let it be known that you stock LIQUI MOLY products.

Ensure product availability:
Order in good time and stock up with sufficient LIQUI MOLY products.



Lots sell lots:
Fill your shelves up and present the entire LIQUI MOLY range.



Promote sales: Put sales displays by highly frequented tills or secondary placement zones.

Only those who stand out, win:
Create an attractive brand presence at the point of sale with folding walls, banners, ceiling hangers etc.



Create additional incentives to buy: Put counter displays on the sales counter.



Show your expertise and customer focus: Offer advice and actively sell LIQUI MOLY products.



Use digital reach:
communicate and spread the word about your LIQUI MOLY range on social media.



Use these tips for your business!

PRODUCT RANGE

PRODUCTS
FOR ALL
BIKES FROM
MILWAUKEE.



MAINTENANCE PRODUCTS.

USA



Motorbike Chain Lube

Fully synthetic chain grease. Extremely adhesive and water resistant. Excellent creeping and lubrication behavior. Especially suitable for high-speed chains. Reduces chain elongation and provides long chain service life. Biodegradability (Test CEC L-33T-82 in 21 days > 80 %). Optimal effectiveness only with un- mixed use. We recommend cleaning the chain with Motorbike Chain Cleaner (part no. 1602) before use.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
400 ml	Can aerosol	12	20350 (US)
400 ml	Can aerosol	12	20162 (CAN)



Motorbike Visor Cleaner

Maintains and cleans helmets and visors. Active antimisting for glass and plastic visors. With long-term effect. Removes dirt, insects, oil and silicon films. Provides clear vision and safety. Assures a clear view and safety. Simple to use and prevents helmet visors from misting up.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
100 ml	Can plastic	12	20160

GEAR OILS.



Motorbike Gear Oil SAE 75W-140 (GL5) VS

High-performance high-pressure transmission oil made from high-grade synthetic base oils and additives. Facilitates smooth and precise shifting even un- der extreme conditions and complies with performance class API GL5. Has excellent wear protection properties and ideal viscosity-temperature behavior.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 l	Bottle	6	20088

FORK OILS.



Motorbike Fork Oil SAE 10W medium

Fully synthetic fork and shock-absorber oil. Reduces shear loss and promotes safer driveability. Even after long use. Prevents the build-up of foam and hardening of seals. Good corrosion and wear protection promotes long service life.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 l	Bottle	6	20092



Motorbike Fork Oil SAE 15W heavy

Fully synthetic fork and shock-absorber oil. Reduces shear loss and promotes safer driveability. Even after long use. Prevents the build-up of foam and the hardening of seals. Good corrosion and wear protection promotes long service life.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 l	Bottle	6	20096

ADDITIVES.



Motorbike Speed Shooter

State-of-the-art, ash-free combination of agents with acceleration-enhancing, cleaning, dispersing and material-protecting properties. The product has been formulated using state-of-the-art additive and fuel technologies in accordance with the requirements of today's engines, fuels and running conditions. Ensures increased driving enjoyment due to optimized performance. The engine starts easier and also runs smoother.

⚠ WARNING: Cancer - www.P65Warnings.ca.gov

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
80 ml	Can sheet metal	6	20140 (US)
80 ml	Can sheet metal	6	20346 (CAN)



Motorbike 4T Shooter

Increases engine performance. Removes deposits in the fuel system, on valves, spark plugs and in the combustion chamber and prevents renewed formation. This also reduces fuel consumption. Protects the entire fuel system from corrosion. Prevents carburetor icing. Cat tested.

⚠ WARNING: Cancer - www.P65Warnings.ca.gov

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
80 ml	Can sheet metal	6	20142 (US)
80 ml	Can sheet metal	6	20348 (CAN)



Motorbike Engine Flush Shooter

Cleaning fluid for clearing the engine interior of troublesome deposits. Dissolves sludge and lacquer formers. All types of oil-soluble and oil-insoluble residues are brought into suspension and removed during the next oil change. An engine which has been cleaned of deposits and contamination and which is then filled with fresh oil not contaminated with old impurities can develop its full performance characteristics.

⚠ WARNING: Cancer and Reproductive Harm - www.P65Warnings.ca.gov

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
80 ml	Can sheet metal	6	20196 (US)
80 ml	Can sheet metal	6	20334 (CAN)



Motorbike MoS₂ Shooter

Reduces friction and wear, thereby lowering oil and fuel consumption. Increases the engine's running smoothness and reduces malfunctions.

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
20 ml	Tube plastic	6	20296

ENGINE OILS.



Motorbike HD Synth 20W-50 Street

Fully synthetic motor oil tailored for use in air and water-cooled four-stroke motorbike engines, especially suitable for Harley Davidsons. Selected base oils and high-quality additive components ensure optimum lubrication, outstanding engine cleanliness and excellent friction in all operating conditions.

Specifications and approvals: API SL, JASO MA2

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 L	Canister plastic	6	20100
4 L	Canister plastic	4	20102



Motorbike 4T SAE 20W-50 Street

4-Stroke High-Tech Engine Oil. Provides reliable lubrication even at high temperatures. Reduces oil consumption. No clutch judder. High shear and ageing stability.

Specifications and approvals: API SG, API SJ, API SL, JASO MA2

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 L	Canister plastic	6	20062
4 L	Canister plastic	4	20064



Motorbike HD-Classic SAE 50 Street

Single-grade motor oil. For use in classic motorcycles. Especially suitable for Harley Davidson. High wear resistance and outstanding corrosion protection. Absolute shear stability. Provides quiet engine running and long engine life. Low volatile loss and oil consumption.

Specifications and approvals: API SG

Cont.	Type of container	P.U.	Part no.
1 L	Canister plastic	6	20104
4 L	Canister plastic	4	20106



»Motorradfahren ist 'ne Art gesunde Droge«

Ernst Prost, Chef von Liqui Moly, schafft es, Motorradfahren, Unternehmertum und soziales Engagement unter einen Hut zu bringen.

Schloss Leipheim in gleichnamigen Ort bei Ulm. Hier wohnten die Herren von Leipheim, von Güssen, die Grafen von Württemberg, der Freiherr von Cannstadt und weitere Adlige. Seit 2006 lebt hier jemand, in dessen Adern kein blaues Blut fließt, sondern Benzin und Motoröl: Ernst Prost, ehemals Besitzer und immer noch Geschäftsführer von Liqui Moly, hat hier seinen Wohnsitz. Wer die große Eingangshalle betritt und dort Ritterrüstungen, Wandteppiche, alte Waffen und Ölschinken an den Wänden erwartet, sieht sich enttäuscht. Vielmehr herrscht ein Sammelsurium von Dingen, die sich im Laufe der Zeit angehäuften haben. Vor allem Kunstwerke aus allen möglichen Epochen und Kontinenten. Auf einer Couch liegen Helme und Lederjacken und mitten im Raum steht ein Nachbau der Harley-Davidson Captain America, die

Peter Fonda alias Wyatt in »Easy Rider« fuhr. Vor der Tür steht die gleiche Maschine plus das von Dennis Hopper (»Billy«) gefahrene Modell, beide lebensgroß und mit Fahrern – aus Stahlblech nachgebaut. Keine Frage, der Film muss auf Ernst Prost großen Eindruck gemacht haben, er zieht sich durch seine gesamte Motorrad-Laufbahn.

Das Klischee vom Tellerwäscher zum Millionär ist ja reichlich abgedroschen, auf Prost trifft es zu. Nur muss es bei ihm vom Zweiradmechaniker zum Millionär lauten. Ja wirklich, der Geschäftsmann begann seine berufliche Laufbahn als Kfz-Mechaniker mit Schwerpunkt Motorrad. »Ich habe nach der Schule Anfang der 1970er eine Ausbildung bei Honda Bruckschlegel in Donauwörth absolviert. Ich habe dort alles gemacht, Service, Inspektionen, Vergaser synchronisieren, Reparaturen. Und als dann der Boom richtig losging, habe ich

»Easy Rider« hat Ernst Prost so beeindruckt, dass er sich die Filmfiguren Wyatt und Billy als Stahlblech-Kunstwerke in den Schlosshof stellte.

Fotos: Jürgen Schöns, privat



NATIONAL PRESS



Ende der Achtziger bereiste der Unternehmer auf seiner Harley regelmäßig den Westen und Südwesten der USA.

meistens die Motorräder, die in Kisten aus Japan kamen, zusammengebaut, Honda-Vierzylinder, Suzuki GT 750 und Kawasaki Z 900.«

Der Liebe zu Motorrädern verfällt der junge Prost schon zu Kindheitstagen. Geboren wird er 1957 in ärmlichen Verhältnissen in Winhöring bei Altötting – tiefstes Bayern. Seine Mutter ist eine heimatvertriebene Volksdeutsche aus dem Banat im heutigen Serbien, in der Schule lassen ihn manche einheimischen Kinder seine Fremdartigkeit spüren. Diese Erfahrung prägt sich ein: »Damals habe ich mir gesagt, wenn ich mal was besser machen kann, dann mache ich das.« Über sein Interesse an motorisierten Zweirädern wachsen Freundschaften mit anderen Jungen. »Wir hatten kein Geld für Mofas oder Mopeds. Also haben wir auf dem Dorf alte BMW oder NSU Quickly repariert und sind damit rumgefahren, ich war mit einer Rabeneick unterwegs. Kein Führerschein, keine Versicherung, keine Zulassung, so sind wir durch die Gegend gefahren. Ging was kaputt, habe ich es repariert. Das Wie hatte ich mir bei den älteren Freunden abgeschaut. Im Dorf waren wir mit unseren langen Haaren die Gammler und Hippies, hörten Led Zeppelin, Deep Purple und die Stones.« Für ein Motorrad reicht das bescheidene Lehrlingssalar allerdings nicht.

Irgendwann sieht der angehende Zweiradmechaniker »Easy Rider« im Kino und ist beeindruckt. »Der Film hat in mir den

Geschmack von Freiheit und Abenteuer geweckt. Die Symbolik des Films, das Gefühl der Unabhängigkeit, das war Wirkung und Emotion pur.« Konsequenz: Mit 22 – mittlerweile arbeitet der Wahlschwabe beim Autopflege-Hersteller Sonax – kann er sich sein erstes Motorrad leisten, einen der damals so angesagten Softchopper Yamaha XS 650 SE. Mit dem bricht er noch im gleichen Jahr zu seiner ersten großen Tour auf, einmal durch die Alpen von Ost nach West, von den Karawanken bis zum Gorges du Verdon.

Es folgen viele weitere Alpentouren, Fahrten nach Griechenland mit einer Yamaha XS 1100 und ein Trip entlang der jugoslawischen Küste, Urlaube mit Leihmotorrädern auf den Kanaren, auf Kreta, auf Bali und in Indien. Und natürlich in den USA. »Ich hatte Ende der 1980er einen Freund in Victorville nördlich von Los Angeles besucht. Der ließ mir seine Harley-Davidson, mit der ich durch den Südwesten kurvte. Irgendwann landete ich bei einem Harley-Händler, kaufte dort eine Maschine und ließ sie bei ihm stehen. Immer wenn ich Zeit hatte, flog ich nach L.A. Der Händler brachte mir die Maschine zum Flughafen, ich fuhr zwei Wochen durch die Gegend, ohne Helm, kaum Gepäck, aber bekleidet mit einem langen schwarzen Mantel. Nach den zwei Wochen holte der Händler das Motorrad am Flughafen wieder ab und ich flog nach Hause. Und jedes Mal kontrollierte mich bei der Heimkehr der

»Im Dorf waren wir mit unseren langen Haaren die Gammler und Hippies, hörten Led Zeppelin, Deep Purple und die Stones«

deutsche Zoll. Klar, kein Gepäck, aber Cowboystiefel an und der Mantel, der nach Lagerfeuer und Whiskey roch, das musste ja verdächtig sein. Einmal kam ich bei einer solchen Tour nach San Francisco, rollte über die Golden Gate Bridge und hatte vor lauter Ergriffenheit Tränen in den Augen – der kleine Prost aus Altötting fährt über die berühmteste Brücke der Welt. Bis ich mir die Tränen aus den Augen wischte und dachte: Sakrati, die Brücke ist ja gar nicht mehr rot? Und seit wann fahren hier auch Züge? Da wurde mir klar, dass das nicht die Golden Gate Bridge war. Über die bin ich dann kurz darauf noch gefahren, aber die Ergriffenheit war natürlich verflogen.«

1990 steigt Ernst Prost als Vertriebs- und Marketingleiter bei Liqui Moly ein und übernimmt sukzessive ein Unternehmen, das heute 850 Mitarbeitern zählt (er nennt sie Mitunternehmer) und mehr als einer halben Milliarde Euro Jahresumsatz macht. Kein Wunder, dass er für die ganz großen Touren keine Zeit mehr hat. Aber vom Motorrad lassen kann und will er nicht. »Neben meiner Arbeit war und ist Motorradfahren schon immer großer und wichtiger Bestandteil meines Glücks. Mir geht es gut, wenn ich auf einem Motorrad sitze oder in der Firma. Das ist so 'ne Art gesunde Droge. Im Jethelm aufs Stilfser Joch zu fahren und Eiszapfen im Schnäuzer zu haben, die auf dem Weg ins Tal wieder tauen, auch das ist Freiheit. Motorradfahren ist immer großes Gefühl.« So nimmt sich Prost nach Feierabend oder am Wochenende eine Stunde oder zwei Zeit für kleine Fluchten auf zwei Rädern auf die Schwäbische Alb, ins Altmühltal oder in die Alpen. Die bezeichnet er als eines seiner liebsten Ziele mit dem Motorrad, schon allein wegen der unterschiedlichen Kulturkreise, die dort zusammentreffen.

Meistens ist er auf seiner Harley-Davidson Softail Slim unterwegs, dabei verfügt der 61-jährige über einen ansehnlichen Fuhrpark. Dort, wo die früheren Schlossherren ihre Kutschen und Pferde parkten, steht heute ein erklecklicher Motorradbestand. Vom nie erloschenen Chopper-Faible zeugen 15 Harleys, die älteste stammt von 1959. Daneben stehen eine MV Agusta Brutale 800, eine Moto Guzzi V7 Racer, eine alte BSA, eine ebenso alte



BMW, eine Royal Enfield 500 und besagte XS 1100 von der Griechenland-Reise, seine große Jugendliebe. »Mein Sohn behauptet, ich sei ein Edel-Messie. Ich kann mich nicht gut von Dingen trennen, von meinen Motorrädern schon mal gar nicht.«

Doch so ganz stimmt das mit dem Nicht-Loslassen-Können nicht. Von dem Verkaufserlös für Liqui Moly hat Prost vier Millionen Euro in seine gemeinnützigen Stiftungen gesteckt. Die eine unterstützt Menschen, die unverschuldet in Not geraten sind, die andere kümmert sich um Kinder in Afrika. Ungerechtigkeiten regen ihn auf: »Die Welt krankt an Egoismus, Gier und Ausbeutung. Es kann nicht sein, dass eine Handvoll Menschen immer reicher wird, indem sie Menschen ausplündert und die Natur verschandelt. Es kann auch nicht sein, dass man aus politischem Stillstand Menschen im Mittelmeer ertrinken lässt.« Klare Worte von jemandem, der nicht nur Motorradfahrer ist, sondern auch Philanthrop und Unternehmer. Die Reihenfolge ist dabei egal.

Jürgen Schons

Mit seiner Softail Slim gestattet sich Prost regelmäßig kleine Fluchten auf die Schwäbische Alb oder in die Alpen.

»Mein Sohn behauptet, ich sei ein Edel-Messie. Ich kann mich nicht gut von Dingen trennen, von meinen Motorrädern schon mal gar nicht«

Tourenfahrer 11/2018



Christian Schwer (links) übernimmt das Staffelholz von Werner Lehmkeper und wird Nationaler Verkaufsleiter im Fachhandelsvertrieb beim Öl- und Additivspezialisten Liqui Moly.

Neuer nationaler Verkaufsleiter bei Liqui Moly

Christian Schwer ist neuer Verkaufsleiter in der wichtigen Fachhandelssparte des Öl- und Additivspezialisten Liqui Moly. Der 35-Jährige folgt auf Werner Lehmkeper, der Ende November in den Ruhestand gehen wird. »Wir werden unseren erfolgreichen Kurs in unserem Heimatmarkt beibehalten und die starke Marktstellung weiter ausbauen«, kündigte der neue nationale Verkaufsleiter an.

In Sachen Motoröl und Additiven, also Zusätzen für Kraftstoffe, Motoröle und Kühlflüssigkeiten, ist Liqui Moly die Topmarke in Deutschland. »Das macht weiteres Wachstum nicht zu einem Selbstläufer, aber wir haben alles, was wir brauchen, um weiter wachsen zu können«, so Christian Schwer. 2003 begann Christian Schwer seine Ausbildung zum Industriekaufmann in der Zentrale in Ulm. Anschließend wechselte er in den Vertrieb und wurde

Sachbearbeiter für Großhandelskunden. Von 2009 an war er Key-Account-Manager. In seiner neuen Position folgt er auf Werner Lehmkeper und berichtet an Günter Hiermaier, Geschäftsführer und Leiter des Vertriebs in Deutschland und Österreich. »Er ist der richtige Mann, um unsere starke Position im Heimatmarkt trotz steigenden Wettbewerbs und einer immer größer werdenden Zahl von Ölanbietern weiter auszubauen«, sagt Günter Hiermaier.

Boots Börse, 10/2018



Christian Schwer ist neuer Verkaufsleiter in der Fachhandelssparte des Öl- und Additivspezialisten Liqui Moly. Der 35-Jährige folgt auf Werner Lehmkeper, der Ende November in den Ruhestand gehen wird. »Wir

werden unseren erfolgreichen Kurs in unserem Heimatmarkt beibehalten und die starke Marktstellung weiter ausbauen«, kündigt der neue nationale Verkaufsleiter Fachhandel an. Schwer berichtet an Günter Hiermaier, Geschäftsführer und Leiter des Vertriebs in Deutschland und Österreich. Der offizielle Stabwechsel erfolgte bereits zum 1. September.

DIY, 10/2018



Foto: Liqui Moly

SPONSORING

Liqui Moly setzt auf die Chicago Bulls

Der deutsche Öl- und Additivspezialist Liqui Moly wird Werbepartner des US-amerikanischen Basketballteams Chicago Bulls. Werbung im Stadion und in sozialen Medien soll die breite Aufmerksamkeit nutzen, die das weltbekannte Team genießt. Dafür zahlen die Ulmer einen siebenstelligen Betrag. »Das ist unser bislang größtes Sponsoring in Nordamerika«, sagt Peter Baumann, Marketingleiter bei Liqui Moly. »Das ist keine Investition allein in unser US-Geschäft, sondern strahlt weit darüber hinaus«, so Baumann. Weltweit würden Hunderte Millionen Zuschauern die Spiele der NBA verfolgen. (JG)

amz, 10/2018

Liqui Moly steigt bei Chicago Bulls ein

Der Ulmer Öl- und Additivspezialist Liqui Moly steigt bei den US-Basketballern **Chicago Bulls** ein und zahlt für den zweijährigen Werbevertrag einen siebenstelligen Betrag. Das teilte das Ulmer Unternehmen am Dienstag mit. „Das ist unser bislang größtes Sponsoring-Engagement in Nordamerika“, wird Peter Baumann, Marketingleiter bei Liqui Moly, in einer Mitteilung zitiert.

Das Logo des Ölherstellers werde demnach im United Center, der Halle der US-Basketballer, deutlich zu sehen sein, unter anderem auf beiden Korbständern, sowie auf den digitalen Kanälen der Bulls. Außerdem erhalte Liqui Moly die Möglichkeit, Kunden zu den Bulls und ihren Spielen einzuladen.

Hunderte von Millionen Zuschauern verfolgen die NBA

„Diese transatlantische Zusammenarbeit ist keine Investition allein in unser US-Geschäft, sondern strahlt weit darüber hinaus“, so **Peter Baumann**. Weltweit würden Hunderte von Millionen Zuschauern die Spiele der NBA, der mit Abstand beliebtesten Basketball-Liga der Welt verfolgen. Dazu komme, dass die Chicago Bulls besonders viele und besonders loyale Fans haben, nicht nur in Nordamerika, sondern auch in Südamerika, Europa, Asien und Australien. Der Verein beziffert sie auf weltweit 175 Millionen – diese Zahl toppe kein anderes Profi-Team in den USA.

„Wir freuen uns, mit Liqui Moly einen starken Partner gefunden zu haben. Eine Premium-Marke, die mit uns eine weltweite Strahlkraft und ein ständiges Streben nach Qualität und Spitzenleistung teilt, passt sehr gut zu uns“, sagt Matthew Kobe, Vice President of Business Strategy & Analytics bei den Chicago Bulls.

Bislang Exclusive-Partner der Ulmer Basketballer

Auch wenn bei Liqui Moly laut Mitteilung das Hauptgewicht im Sponsoring auf dem Motorsport liege, so tritt die Marke immer öfter abseits der Rennstrecken auf. In seiner Heimat Deutschland ist Liqui Moly seit Jahren Exclusive-Partner von der Ulmer Basketballer, die in der Basketball-Bundesliga spielen. Und in den USA engagiert sich Liqui Moly seit einem Jahr im Eishockey: bei den LA Kings in der NHL.

Das US-Geschäft des Ulmer Ölspezialisten boomt nach eigenen Angaben. Im ersten Halbjahr sei der Umsatz um mehr als 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen. Zuvor hatte das Unternehmen massiv in den US-Markt investiert und dort sein Personal in den letzten zwei Jahren mehr als verdoppelt.

www.schwaebische.de



Von links: Peter Baumann (Marketingleiter Liqui Moly), Michael Reinsdorf (Besitzer und Präsident der Chicago Bulls) und Sebastian Zelger (Geschäftsführer Liqui Moly USA) (Foto: Liqui Moly)



Wandschmuck

Neue Liqui-Moly-Kalender

➤ **Pünktlich zum Jahresende** erscheinen wieder zwei Wandkalender der Öl-Spezis von Liqui Moly. Beim „Girls Kalender“ liegt der Fokus wie immer auf reichlich nackter weiblicher Haut, die sich stilvoll auf oder an hochmotorisierten Bürgerkäfigen räkelt. Wer explizit nach Motorrädern sucht, wird im Motorsportkalender fündig. Beide Druckerzeugnisse sind für Liqui Moly-Kunden kostenlos, einige Exemplare gehen aber wieder in den freien Verkauf. Damit auch jeder die Chance auf etwas Wandschmuck für Garage, Wohnzimmer oder Redaktion hat, wurde die Auflage auf stattliche 176 000 Exemplare erhöht. Infos unter www.liqui-moly.de. msc

MotorradSzene, 10/2018

LIQUI MOLY | MEGUIN | 11 | 2018



„THANNI“ AUS WILHELMSBURG Playboy-Bunny ist jetzt Kalender-Girl

Im neuen Kalender von „Liqui Moly“ (v.l.): Hamburg-Playmate Thanni mit Veronika Klimovits und Jessica Kühne

Foto: Liqui Moly



von: **VOLKER PESCHEL**

13.09.2018 - 08:25 Uhr

Wilhelmsburg – Ein dreckiger Hinterhof, heiße Karren – und mittendrin unsere „Miss März“. Die Hamburgerin Thanh Nhan Hoang (26) ist als Model im neuen „Liqui Moly“-Kalender dabei.

„Das Shooting war zwei Tage in München auf einem alten Industriegelände. So ein richtig dreckiger Pflasterhof mit Vogelkacke und Spinnennetzen. Zwei meiner Bunnyschwester waren dabei“, so Thanni zu BILD.

Mit Veronika Klimovits (29), der „Miss April“, ist sie inzwischen befreundet. „Wir kannten uns von einem Playboy-Event in Helsinki, verstehen uns super. Mit den Häschen ist das wie eine kleine schöne Familie, man kennt sich, unterstützt sich – hat eine andere Verbindung zueinander.“



Die Girls vor einem schicken Lamborghini Gallardo

Foto: Liqui Moly

Zeit in Wilhelmsburg verbringt sie nur noch selten, erst Urlaub mit Freund „Absi“ in Vietnam, dann Junggesellenabschied mit Busenfreundin Annetta Negare auf Mykonos, dazu Termine für das Häschen-Blatt plus nebenbei Lernen für ihr Duales Studium – im Januar droht die Abschlussprüfung für die angehende Veranstaltungskauffrau. „Schlaf steht gerade nicht an erster Stelle.“

Was kommt als Nächstes? „Sag ich noch nicht, aber: Es wird nicht weniger sexy!“ Mit DJ Kai Schwarz bastelt sie an neuer Musik. „Aber keine Sorge, ich singe definitiv nicht...“

<https://www.bild.de/regional/hamburg/hamburg-aktuell/thanni-aus-wilhelmsburg-playboy-bunny-ist-jetzt-kalender-girl-57213286.bild.html>

Von Lehr aus auf die ganz großen Bühnen des Sports



Stets ein gefragter Mann: Peter Baumann, Marketing-Chief bei Liqui Moly, fädelt weltweit die Deals für die Ulmer ein.
© Foto: Privat



Thomas Gruber 25.09.2018

Vor kurzem gab Liqui Moly einen zweijährigen Werbevertrag mit dem NBA-Team der Chicago Bulls bekannt. Der Öl- und Additivspezialist aus Ulm-Lehr landet damit den nächsten Sponsoring-Coup. In der gesamten Region hat es in der Sportgeschichte höchst selten eine Kooperation von solcher Tragweite gegeben. Über die Hintergründe dieser Partnerschaft und über die Planungen mit anderen Klubs wie mit dem Regionalligisten SSV Ulm 1846 Fußball spricht Peter Baumann, der Marketingchef des schwäbischen Unternehmens.



Herr Baumann, die Nachricht über die Kooperation mit dem NBA-Klub Chicago Bulls hat großes Aufsehen erregt. Wie kommt ein solcher Deal zustande?

Peter Baumann Wir haben in den vergangenen Jahren immer den Kopf weit aus dem Fenster gelehnt und unsere Marke deutlich weltweit in der Öffentlichkeit gezeigt. Wir sind daher für viele große Klubs und Veranstaltungen auf höchstem Niveau weltweit in diversen Sportarten interessant und begehrt. Seit wir die Geschichte mit den Los Angeles Kings in der Eishockey-Profiliga NHL angefangen haben, sind nahezu alle amerikanischen Profi-Klubs aus sämtlichen wichtigen US-Ligen auf uns zugekommen.

Das bedeutet, die Chicago Bulls haben in Lehr angeklingelt?

Ja, genau so war's, sie sind auf uns zugekommen.

Da drängt sich die Frage auf: Wer sich die Chicago Bulls leisten kann, der müsste doch auch den Fußball-Rekordmeister FC Bayern München als Partner haben, oder?

Das möchte man nicht glauben, aber die Fußball-Bundesliga ist noch einmal eine ganz andere heftigere Budget-Dimension als die NBA.

Vor gut einem Jahr wollte Liqui Moly tatsächlich bei einem führenden Bundesliga-Verein einsteigen, warum ist dies gescheitert?

Das hat sich ganz klassisch aus budgetären Gründen zerschlagen. Das sind Dimensionen, die für uns zumindest im Moment noch nicht darstellbar sind. Da werden Summen aufgerufen, die wir nicht leisten wollen. Wir sind ein schwäbisches Unternehmen – wir geben das Geld aus, das wir haben und verpfänden nicht unsere Zukunft. Wir gehen keine Risiken ein.

Das bedeutet also, dass die deutsche Fußball-Bundesliga deutlich höher anzusiedeln ist als die NBA?

So ist es, zumindest was die Budgetanforderungen anbelangt. Das liegt daran, dass das klassische Sponsoring in den USA nicht die dominante Rolle spielt. Das sieht man daran, dass sie keine Trikots vermarkten, was sonst weltweit das höchste Gut ist. Die TV-Rechte sind dort so hoch bewertet, dass die Klubs sich dies leisten können.

Nun haben wir Sie aber mit einem Bulls-Trikot samt Liqui-Moly-Logo gesehen. . .

Das war nur für das Foto beim Vertragsabschluss. Wir haben verschiedene Werberechte eingekauft. Am Sichtbarsten ist dabei unser Logo direkt unter den Körben. das ist bei jeder TV-Übertragung dauernd zu sehen.

Der Vertrag mit den Chicago Bulls läuft zunächst einmal zwei Jahre, bei Ratiopharm Ulm steht ihr noch vier Jahre im Wort. Ist es denkbar, dass die Ulmer Basketballer quasi mal ein Liqui-Moly-Freundschaftsspiel in Chicago absolvieren?

Eher andersherum, die NBA-Klubs suchen den Kontakt nach Europa, das sieht man schon daran, dass Chicago uns kontaktiert hat. Wenn sie mal einen Europa-Trip machen und hier aufschlagen sollten, kann man es vielleicht irgendwie verbinden, ich habe das Thema mal deponiert, ohne dass man es ausverhandelt hat. Ein Versuch ist's sicher wert.

Liqui Moly ist seit einigen Jahren viel breiter aufgestellt als ausschließlich im Motorsport – vor allem auch im Wintersport ist die Marke gut vertreten, so auch in der anstehenden Saison?

Klar. Wir sind bei der Vierschanzen-Tournee, bei diversen alpinen Skirennen, oder auch wieder im Eiskanal bei den Bobfahrern, bei der nordischen Ski-WM, die komplette Serie im Eisschnelllauf und als Höhepunkt bei der Eishockey-Weltmeisterschaft. Zudem sind wir im Februar bei der Handball-Weltmeisterschaft vertreten, die in Deutschland und Dänemark stattfindet.

Kommen wir zu den Ulmer Spatzen, da hattet ihr zuerst ein Engagement im WFV-Pokal-Endspiel als Trikot-Sponsor und dann den Coup in der 1. Runde des DFB-Pokals . . .

Ja, wir hatten mal angefragt, ob wir bei einem Ereignis von nationalem Interesse, das über das der Stadtwerke Ulm (*der eigentliche Werbe-Partner, Anmerk. der Red.*) hinaus geht, einsteigen könnten. Es war gigantisch, die Nachfrage nach den Trikots zum Spiel gegen Eintracht Frankfurt war riesig. Den Titelverteidiger rauszuwerfen, das hat uns natürlich eine tolle Medienpräsenz beschert. Mal sehen, ob es jetzt zu einer Neuauflage in der 2. Runde gegen Fortuna Düsseldorf kommt. Darüber reden wir momentan noch.

Wie ist die Situation beim SSV Ulm 1846 Fußball insgesamt zu bewerten?

Sehr, sehr positiv, weil seriöse Personen am Werkeln sind, die nicht übertreiben und auch den Gasfuß richtig dosieren und nicht übers Ziel hinaus schießen. Natürlich wird man nicht mit einem Schnipp wieder in der Ersten Liga spielen, aber alles steht auf seriösen Beinen, so dass nicht alles wieder wie schon einmal einfach so komplett explodieren kann.

Noch ein Wort zum Motorsport: In der Motorrad-WM seid ihr gut im Geschäft, vor allem mit dem Memminger Intact-GP-Team, das in der kommenden Saison mit Marcel Schrötter und dem Schweizer Tom Lüthi sehr gut aufgestellt ist. Wie ist die Entwicklung von Sandro Cortese einzuschätzen, der auch von euch unterstützt wird? Der UMC-Pilot greift in der Supersport-WM ernsthaft nach dem Titel. . .

Zunächst, ja, wir haben längerfristige Verträge – sowohl in der Motorrad-WM als auch mit dem Memminger Team, das perfekt zu uns passt. Sandro ist richtig gut dabei, er hat große Chancen, in diesem Jahr Weltmeister zu werden, dann hätte er wieder einen Titel auf dem Zettel. Er hätte große Möglichkeiten, aus der Supersport-WM in die Superbike-WM aufzusteigen. Einige Werkteams haben bereits Interesse angemeldet, das wäre sicher eine ideale Konstellation für ihn.

DAS GESCHÄFT IN DEN USA BOOMT

Liqui Moly Der Spezialist für Motorenöle, Additive, Autopflege und Werkstattkonzepte ist eine Partnerschaft mit den Chicago Bulls eingegangen. Weltweit hat das US-amerikanische Basketballteam nach eigenen Angaben 175 Millionen Fans; so viel wie kein anderes Profi-Team in den USA. Die schwäbische Firma zahlt einen siebenstelligen Betrag. Das US-Geschäft von Liqui Moly boomt. Im ersten Halbjahr stieg der Umsatz um über 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Zuvor hatte das Unternehmen massiv in den US-Markt investiert und dort sein Personal aufgestockt.

<https://www.swp.de/sport/mehr-lokalsport/ulm/von-lehr-aus-auf-die-ganz-grossen-buehnen-des-sports-28008714.html>

Das Märchen von einem einzigen Öl für alle Autos

Warum es so viele verschiedene Motoröle gibt

Es war einmal vor vielen, vielen Jahren, da war das Mechanikerleben noch einfach. Man musste sich keine Gedanken um das richtige Motoröl machen, weil ein Öl für nahezu alle Autos gepasst hat. Das ist heute ganz anders. Oliver Kuhn, stellvertretender Leiter des Öllabors bei Liqui Moly, erklärt, warum es kein Universalmotoröl mehr gibt und auch nicht mehr geben kann.

Früher gab es kaum unterschiedliche Ölsorten und das Auto verfrug beinahe alles. Später kamen verschiedene Ölsorten hinzu, aber da boten die unterschiedlichen Viskositäten wie 10W-40 oder 15W-40 immerhin noch eine grobe Orientierung. Inzwischen aber sei die Viskosität nur noch eine von vielen wichtigen Eigenschaften und helfe bei der Suche nach dem richtigen Öl kaum weiter, so Oliver Kuhn. Entscheidend sind heute Industrienormen wie zum Beispiel vom europäischen Autoherstellerverband ACEA oder vom American Petroleum Institute (API). Darüber hinaus haben vor allem europäische Autohersteller eigene Ölspezifikationen entwickelt. „Insgesamt gibt es derzeit mehr als 50 Spezifikationen für Motoröl“, erklärt der Experte.

Warum wuchs der Dschungel aus Ölsorten immer weiter?

Im Bemühen, Kraftstoffverbrauch und Emissionen zu verringern, haben insbe-

sondere europäische Autohersteller das Motoröl als eine von vielen Stellschrauben entdeckt. Wenn sie einen neuen Motor entwickeln, werden die Eigenschaften, die das Öl haben soll, frühzeitig definiert. Es liegt dann an den Ölherstellern, ein entsprechendes Produkt zu entwickeln. Weil jeder Autohersteller andere technologische Ansätze verfolgt, weichen die geforderten Eigenschaften voneinander ab. Manchmal lassen sich mehrere Eigenschaften in einem einzigen Öl kombinieren, manchmal aber auch nicht.

Damit ist aus dem allgemeinen Schmiermittel früherer Jahrzehnte eine hochspezialisierte Flüssigkeit geworden. Und deshalb kann es kein Universalöl mehr geben, das für alle Fahrzeuge passt. „Wer etwas anderes behauptet, hat entweder keine Ahnung oder will die Leute über den Tisch ziehen“, so Oliver Kuhn. Liqui Moly produziert ausschließlich in Deutschland und hat eigenen Angaben zufolge das passende Öl für praktisch jedes Auto im Sortiment.

Die Frage nach „dem besten Öl“ kann also gar nicht pauschal beantwortet werden. Stattdessen geht es darum, für jedes Auto das jeweils richtige Öl zu verwenden. Heute ist Motoröl wie ein flüssiges Ersatzteil. Das falsche Öl einzufüllen ist wie ein Ersatzteil einzubauen, das nicht passt. Hier drohen Gefahren, die über etwas Ölschlamm weit hinausgehen.

Eine Trendwende zu weniger Ölsorten ist nicht in Sicht. Im Gegenteil: In Zukunft wird die Ölvelfalt noch weiter wachsen und sich der Trend zu immer spezielleren Ölen fortsetzen. „Das macht das Leben für Autofahrer wie für Mechaniker noch komplizierter“, sagt Oliver Kuhn. „Auch für uns als Hersteller wären weniger Ölsorten natürlich einfacher. Aber diese Entwicklung geben die Autohersteller vor, nicht wir“, so der Fachmann.

Welches das richtige Öl für ein Fahrzeug ist, findet sich im Fahrzeughandbuch oder im Ölwegweiser unter www.liqui-moly.de. Einfach Marke, Modell und Motorisierung eingeben und man erhält eine Liste mit passenden Ölen. Kfz-Profis haben hierfür natürlich eigene Quellen, doch der Wegweiser ist ein netter Service für Werkstattkunden, die sich für die Materie interessieren.

bs



Die Vielfalt an Motorölen wird immer größer – und es ist kein Ende in Sicht. Bild: Liqui Moly

Zweiradchemie made by LIQUI MOLY



Der Schmierstoff- und Motorbike-Spezialist stellt ein neues Öl für Roller vor und präsentiert auf der Intermot in Köln sein komplettes Zweiradprogramm.

Als offizieller Öllieferant der Weltmeisterschaften Moto2 und Moto3 ist LIQUI MOLY eine bekannte Größe in Sachen Zweiradchemie. „Unsere Produkte sind von so exzellenter Qualität, dass es keine speziellen Entwicklungen für den Rennsport benötigt“, betont Carlos Travé. Er verantwortet das weltweite Zweiradgeschäft des Unternehmens. Dieses wird auf der Intermot in Köln mit dem Motorbike 4T 0W-30 Scooter ein neues Motoröl vorstellen – und noch mehr.

„Wegen der stetigen Nachfrage und der steigenden Anzahl der Vespa GTS Modelle mit 125- und 150-Kubikzentimetermotoren mit Start-/Stop-Funktion haben wir uns entschieden, diesen neuen Schmierstoff auf den Markt zu bringen“, erläutert General Manager 2-Wheel Carlos Travé. Das neue Motoröl verhindert die Ablagerungsbildung und verfügt über eine für seine Leistungsklasse extreme Scherstabilität. Obendrein sorgt es für maximale Leistung und schützt den Motor unter allen Betriebsbedingungen.

Diese Produktneuheit wird LIQUI MOLY auf der Intermot in den Mittelpunkt stellen. Stets präsent ist auch das Thema Moto GP. Die Rennserie und der Schmierstoffspezialist sind zwei weit über den Motorradsport hinaus bekannte Marken. Seit beinahe einem halben Jahrzehnt treten sie gemeinsam in Erscheinung. Das Ölunternehmen fungiert als Sponsor und, noch viel wichtiger, als offizieller Öllieferant der Rennserien Moto2 und Moto3. „Egal, welche Ölmarke auf dem Motorrad steht, in jeder Maschine steckt LIQUI MOLY und deshalb gewinnt LIQUI MOLY jedes Rennen“, sagt Carlos Travé schmunzelnd.

Für den General Manager 2-Wheel ist das Besondere an dieser Kooperation, dass LIQUI MOLY keine ausschließlich für den Rennsport konzipierten Schmierstoffe einsetzt, sondern ein reguläres Motoröl. „Das allein spricht für die absolute Qualität unse-

rer Öle“, betont er. „Selbstverständlich nutzen wir die Rennserie auch als Testlabor für die eigene Ölentwicklung. Extreme Drehzahlen, extreme Temperaturen, extreme Lastwechsel; nirgendwo sonst ist das Motorenöl vergleichbaren Belastungen ausgesetzt.“ Die Rückmeldungen der Fahrer und Mechaniker geben wertvolle Hinweise, um noch mehr Leistung aus dem Öl zu holen und die Formulierung weiter zu verbessern. Wenn ein Öl seine Bewährungsprobe auf der Rennstrecke besteht, sind auch Höchstleistungen auf der Straße programmiert. So profitieren nicht nur die Rennprofis, sondern jeder Motorradfahrer. „Genau diese kompromisslose Leistung wollen wir jedem Motorradfahrer zur Verfügung stellen“, untermauert Carlos Travé den Qualitätsanspruch, der auch für das neue Motorbike 4T 0W-30 Scooter Motoröl gilt.



Neuheit für die Intermot: Das Motoröl 4T 0W-30 Scooter von LIQUI Moly Motorbike.

Ein anderer Anspruch, den LIQUI MOLY an sein Portfolio stellt: Das Arbeiten von Händlern und Werkstätten möglichst einfach und effizient gestalten. Dazu gehört es auch, den Kunden bei der Auswahl der passenden Produkte und Dienstleistungen zu unterstützen. „Das ist in erster Linie Aufgabe unseres Außendienstes“, sagt der Motorbike-Experte von LIQUI MOLY. „Ein fester Ansprechpartner für Schmierstoffe, Additive, Service- und Pflegeprodukte, Werkstattkonzepte einfach für alles. Das macht unseren Erfolg aus. Angefangen beim speziell für die Motorradbranche zuständigen Außendienstteam über den Ölwegweiser im Internet bis hin zum in Deutschland kostenlosen Servicetelefon der Anwendungstechnik zieht sich Beratung durch die Geschäftsbeziehung wie ein roter Faden. „Nach dem Verkauf eines Produktes ist für viele die Geschäftsbe-

ziehung mehr oder minder vorbei. Bei uns beginnt sie erst richtig. Händlern und Werkstattbetreibern stellen wir alles zur Verfügung, damit sie das jeweilige Produkt richtig einsetzen und vermarkten können. Und wir zeigen ihnen, wie sie auf diese Weise Geld verdienen und sich gleichzeitig die Arbeit erleichtern können“, erklärt Carlos Travé. LIQUI MOLY ist einer der wenigen Hersteller von Additiven speziell für Motorräder. Mehr als 60 Jahre Erfahrung mit Zusätzen für Kraftstoff, Öl- und Kühlkreislauf bürgen für beste Qualität „Made in Germany“. Unter den zahlreichen Anbietern für Zweiradchemie hebt LIQUI MOLY ein speziell auf die Bedürfnisse von Motorbike-Kunden zugeschnittenes Werkstattkonzept hervor. Wer mit Chemie und Gefahrstoffen hantiert, der muss auch wissen, wie diese richtig, sprich gesetzeskonform zu lagern sind. Und ein Unternehmer muss seine Mitarbeiter darin unterweisen. Eine komplexe Materie auf die das Gefahrstoffmanagement Antworten parat hat. Die Fahrzeugchemie-Experten aus Ulm übernehmen auf Wunsch auch die vom Gesetzgeber geforderten Unterweisungen und legen ein Gefahrstoffregister an. Selbst bei der Elektroprüfung und bei der Altölsorgung unterstützt LIQUI MOLY seine Kunden. In Zusammenarbeit mit Partslife wird Altöl abgeholt und verwertet.

Abholen können sich die Besucher etwas auf dem LIQUI MOLY Stand: Dort wird der Girls-Kalender 2019 verteilt. Und wer sich ein ganz persönliches Erinnerungsstück von der Intermot mitnehmen möchte, der kann sich mit Moto2-Motorrad und Messehostessen ablichten lassen. „Die Messe bietet die besten Voraussetzungen für die Kontaktpflege auf nationaler und internationaler Ebene. Wegen des hohen Anteils an Fachpublikum ist sie auch ein wunderbares Forum, um neue Kunden zu gewinnen. Diese Möglichkeiten werden wir auch diesmal wieder nutzen“, ist Carlos Travé überzeugt. Am 2. Oktober öffnet die Intermot ihre Tore exklusiv für Journalisten. Vom 3. bis 7. Oktober steht die Messe in Köln allen offen. LIQUI MOLY stellt in Halle 6.1, Gang D, Stand-Nr. 028 aus.

LIQUI MOLY GmbH

Jerg-Wieland-Straße 4, 89081 Ulm
Telefon: 07 31/14 20-0
Fax: 07 31/14 20-71
www.liqui-moly.biz, info@liqui-moly.de



Marcel Schrötter vom DYNAVOLT INTACT GP Team beim Grand-Prix von Jerez

Reinigen statt ersetzen

Dieselpartikelfilter können verrußen und verstopfen. Einige Reinigungshersteller haben chemische Produkte im Sortiment, die im Filter wieder für ungehinderten Abgasdurchsatz sorgen.

DIE FEINEN KANÄLE eines Dieselpartikelfilters werden im Laufe der Zeit von Rußpartikeln und anderen Ablagerungen zugesetzt und verlangsamen den Abgasstrom. Auch eine fehlerhafte Verbrennung kann dazu führen, dass Filter schnell(er) verrußen. Die Folgen: ein erhöhter Abgasgegendruck, was nicht nur eine schlechtere Motorleistung zur Folge hat, sondern im schlimmsten Fall auch zu einem Schaden am Turbolader oder an der Abgasanlage führen kann.

Manuelle statt automatischer Regeneration im Bedarfsfall

Die Regeneration des Partikelfilters erfolgt bei Bedarf meist automatisch – eingeleitet durch das Fahrzeug selbst und sobald der Motor eine gewisse Betriebstemperatur erreicht hat. Wenn das System keine automatische Regeneration einleiten kann – etwa, wenn der Lkw im Verteilerverkehr über einen längeren Zeitraum seine Betriebstemperatur nicht erreicht –, kann die manuelle Regeneration auf Knopfdruck nötig werden, die sich über einen entsprechenden Alarm bemerkbar macht.

Der Austausch eines Dieselpartikelfilters gemäß den Wartungsintervallen wird häufig von den jeweiligen Vertragswerkstätten oder vom Hersteller selbst geregelt. So hat etwa Volvo Trucks den Dieselpartikelfilter in das eigene Austauscherteilprogramm aufgenommen, um die Filter im eigenen Wiederaufbereitungswerk behandeln und reinigen zu können. Die Schweden versprechen durch die Rückgabe des gebrauchten Dieselpartikels einen attraktiven Preis und garantieren, dass ein sauberer Filter zum Einbau bereitsteht – falls ein Austausch ansteht. Optimale Filterleistung, bestmögliche Kraftstoffeffizienz und längere Wartungsintervalle soll die Wiederaufbereitung durch Volvo Trucks ermöglichen.

Filteraustausch: eine Kostenfrage

Die Reinigung von verstopften Dieselpartikelfiltern ist eine Alternative zu einem

Austausch vor der Fälligkeit laut Wartungsplan, die allerdings häufig kritisiert wird. Auch der ADAC kommt zu dem Schluss, dass eine Reinigung des Filters nicht empfehlenswert sei. Doch die Problematik des Rußeintrags im Dieselpartikelfilter besteht dennoch.

„Und das führt quasi zwangsweise dazu, nach Reinigungslösungen Ausschau zu halten, will man nicht den kompletten Filter mitunter weit vor seiner vorgesehenen Laufleistung austauschen. Das ist und bleibt eine Kostenfrage. Und Transportunternehmen, aber nicht nur diese, müssen mit spitzem Bleistift rechnen“, argumentiert David Kaiser, Leiter F & E/Anwendungstechnik bei Liqui Moly. „Wir erleben es immer wieder, dass vor Additiven gewarnt wird. Dazu muss man wissen, dass diesen Meinungen oft unzureichendes oder gänzlich falsches Wissen zugrunde liegt. Das stellen wir in unseren Schulungen stets auf Neue fest. Und natürlich ist die Zahl der Additivanbieter groß und schwer überschaubar, im

Gegensatz zu den Qualitätsunternehmen, die auf jahrzehntelange Erfahrungen setzen, wie zum Beispiel Liqui Moly, das seit mehr als 60 Jahren Additive entwickelt.“

Reiniger und Additive

Während im Pkw-Bereich die chemische Reinigung eines Dieselpartikelfilters ohne Ausbau möglich ist, muss man diesen beim Lkw ausbauen. Chemische Reiniger sollten dabei nicht mit Additiven verwechselt werden, die hauptsächlich vorbeugend zum Einsatz kommen und dem Diesel-Kraftstoff zugeführt werden. Dadurch wird die Rußabbrandtemperatur gesenkt, und die Regeneration kommt schneller in Gang. Das Verfahren ist nicht geeignet, wenn der Filter verstopft ist. Für die chemische Reinigung haben viele Hersteller entsprechende Produkte parat. So hat Liqui Moly für Nutzfahrzeuge den „Pro-Line Truck Dieselpartikelfilter-Reiniger“ im Sortiment. Gegenüber dem Pkw-Produkt unterscheidet sich alleine schon die Gebindegröße: Im Gegensatz

„WIR ERLEBEN IMMER WIEDER, DASS VOR ADDITIVIERUNGEN GEWARNT WIRD. MEIST BASIERT DAS AUF UNZUREICHENDEM ODER GAR FALSCHEM WISSEN“

David Kaiser, Leiter F & E/Anwendungstechnik bei Liqui Moly



David Kaiser, Leiter F & E bei Liqui Moly



DPF-Cleaner-Application

zur Reinigung im Pkw, wo ein Liter Reinigungsflüssigkeit genügt, bedarf es beim Nfz-Pendant fünf Liter.

Einfüllen, einwirken lassen, entleeren

„Zuerst muss der Dieselpartikelfilter ausgebaut werden. Anschließend wird je nach Größe des Dieselpartikelfilters der Pro-Line Truck Dieselpartikelfilter-Reiniger in ausreichender Menge in den Eingang bzw. Ausgang des Filters gefüllt – sofern möglich, den gesamten Inhalt des Reinigers“, erklärt Kaiser die Funktionsweise.

„Danach den Ein- bzw. Ausgang mit einem geeigneten Gegenstand verschließen und den Reiniger circa 20 Minuten wirken lassen“, fährt er fort. „Während der Einwirkzeit den Dieselpartikelfilter mehrmals schwenken. Im Anschluss daran den Dieselpartikelfilter ausschütten und ordnungsgemäß entsorgen. Die gelösten Verschmutzungen entfernt man am besten mit einem Hochdruckreiniger.“ Für ein besseres Reinigungsergebnis empfiehlt

Kaiser dabei warmes Wasser. Und nach dem Wiedereinbau des Partikelfiltereinsatzes müsse der Servicebetrieb bzw. die Werkstatt eine Regeneration gemäß Herstellervorgaben auslösen.

Additiv zur Prävention und als Kur

Auch Kent, Anbieter von chemisch-technischen Reinigungsprodukten, hat verschiedene Lösungen zur Behandlung von Dieselpartikelfiltern im Programm: zum einen für Pkw einen speziellen Schaum, der die Reinigungs- und Spüleigenschaften in einem All-in-one-Produkt vereint, außerdem etwa den „DPF Cleaner Ultra“, der bei allen Diesel-Fahrzeugen angewendet werden kann: „Bei Pkw, aber auch bei allen anderen Fahrzeugen – egal, ob Sprinter oder Schwerlast-Lkw“, konkretisiert Sascha Koster, Director Product Management & Marketing, Kent Europe GmbH. Der DPF Cleaner Ultra kann laut Produktbeschreibung sowohl als Präventivmaßnahme eingesetzt werden, wobei sich die Anwendungsintervalle nach Fahrbe-

dingungen respektive Fahrverhalten und Regenerationszyklus richten, oder als „Kur“ bei den ersten Anzeichen von Problemen mit dem Filter-Regenerationszyklus. Springt der Motor aufgrund eines verstopften Dieselpartikelfilters nicht mehr an, kann der DPF Cleaner Ultra allerdings keine Abhilfe mehr schaffen.

Susanne Löw

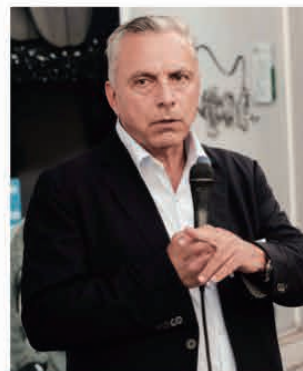


Pro-Line Truck Dieselpartikelfilter-Reiniger von Liqui Moly. Alternative: DPF-Cleaner von Kent als Schaumlösung



ΜΙΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ

Στις ολοκαίνουργιες και σύγχρονες εγκαταστάσεις της εταιρίας Ε. ΣΚΑΖΙΚΗΣ - Λ. ΜΑΡΑΓΚΟΣ Α.Ε. στην Κομοτηνή τελέστηκαν τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος Κομοτηνής, το απόγευμα του Σαββάτου 22 Σεπτεμβρίου.



Το παρόν έδωσαν τα στελέχη της εταιρίας από την Αθήνα, καθώς και ο διευθύνων σύμβουλος Κωνσταντίνος Μαραγκός, ο οποίος χαιρέτησε τον κόσμο, ενημέρωσε για το ιστορικό, τους στόχους και τις δυνατότητες της εταιρίας, ενώ μίλησε για τη στρατηγική συνεργασία της εταιρίας με την Γερμανική εταιρία λιπαντικών, Liqui Moly.

"Η δραστηριότητά μας είναι πανελλαδική, καλύπτουμε και τον τομέα του αυτοκινήτου και της βιομηχανίας. Το κατάστημα Κομοτηνής εξειδικεύεται και καλύπτει μόνο για ανταλλακτικά αυτοκινήτου. Η φιλοσοφία μας είναι ότι θέλουμε να φτιάχνουμε πολιτισμένες εγκαταστάσεις για να λειτουργεί το προσωπικό μας σε ένα περιβάλλον που να το εμπνέει και να το σπρώχνει προς την καλύτερη παραγωγικότητα και απόδοση. Η επένδυση εδώ κρίθηκε αναγκαία διότι θέλαμε να έρθουμε στην περιοχή με κάτι πολύ σοβαρό που είδαμε ότι λείπει



Εγκαίνια υποκαταστήματος της εταιρίας Ε. ΣΚΑΖΙΚΗΣ - Λ. ΜΑΡΑΓΚΟΣ Α.Ε. στην Κομοτηνή

Β. Παρίσης, διευθυντής Β. Ελλάδος:
"Το κατάστημα λειτουργεί εδώ και
έξι μήνες και αποδεικνύεται
ότι πράγματι ήταν κάτι που έλειπε"



ΡΕΠΟΡΤΑΖ

GREECE



και πράγματι ήτανε στρατηγική επιλογή και δικαιωθήκαμε" μας ενημερώνει ο κ. Βασίλης Παρίσης, διευθυντής Β. Ελλάδας.

"Μας ενδιαφέρει πάρα πολύ η τεχνική υποστήριξη των μηχανικών συνεργείων. Τεχνική υποστήριξη, διότι η αυτοβι-

ομηχανία βαδίζει με ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης και δεν μπορούν οι τεχνικοί των συνεργείων να παρακολουθήσουν την τεχνολογία, κάποιος πρέπει να τους την διδάξει. Ερχόμαστε εδώ με σχολές που τις κάνουμε περιφερειακά για να διδάξουμε στους μηχανικούς την καινούρια τεχνολογία. Η Κομοτηνή είναι η πρώτη πόλη της Θράκης που έχουμε έρθει με δική μας εγκατάσταση, στις υπόλοιπες πόλεις έχουμε πολύ καλές συνεργασίες", μας ενημερώνει ο κ. Παρίσης.

Κατά τη διάρκεια των εγκαινίων έγινε παρουσίαση των προϊόντων της Liqui Moly, καθώς και ζωντανή επίδειξη των νέων συστημάτων της εταιρίας από εξειδικευμένο τεχνικό της ΣΚΑ.ΜΑ Α.Ε., ενώ 3 τυχεροί κέρδισαν δωροεπιταγές μετά από κλήρωση ανάμεσα στους παρευρισκόμενους.

TÄVLINGSMEK



ÖRONBEDÖVANDE HÖGT OCH ETT HÄFTIGT VRÅLANDE SOM KÄNNES I HELA BRÖSTKORGEN. SÅ KAN MAN BESKRIVA UPPLEVELSEN NÄR DMV VAR PÅ PLATS PÅ TÄVLINGSBANAN I HOLLAND. FÖR ATT INTE TALA OM DOFTEN AV BRÄNSLE OCH BRÄNT GUMMI!

Tillsammans med vinnaren av mekanikertävlingen i augusti blev det såklart mycket motor, snack med mekaniker och annan teampersonal, för en äkta motorupplevelse. Priset var att få agera gästmekaniker med ett racingteam under en racehelg.

Vinnaren var Mikael Gustafsson, från Strömsund. Han jobbar till vardags på Lidbema AB, med underhåll och reparation av skogs- och entreprenadmaskiner och lastbilar. Han fick vara med i hjärtat av teamet, mitt i depån – där bilarna dundrar in

för däckbyte och diverse annat förekommande under en biltävling.

Teamet vi gästade var det Liqui Moly-sponsrade stallet Team Engstler, som har två Hyundai i30 och två Volkswagen Golf.

– Jag blev förvånad att jag hade vunnit, säger Mikael. Det "klack" till att det måste vara sant! Familjen var jätteglad och kollegorna blev avundsjuka kan man väl säga.

Mikael vann då han svarade rätt på utslagsfrågan om när Liqui Moly grundades (1957) samt att han hade en motive-ring som övertygade oss på redaktionen.

Hela hans tillvaro präglas av intresset för det mekaniska. Bland annat berättade han om ett intressant projekt där han bygger om en Audi 80 B4 till en epatraktor, tillsammans med 15-åriga sonen. Motorn har plockats ut och ersatts av en dieselsnurra från en gaffeltruck. Passningen var sisådär, men det gick att "få ner han," uttrycker Mikael. Efter några om och men gick det även att gifta växellådan med motorn utan allt för mycket huvudvärk.

En omlackering och några små detaljer väntar innan monstret far ut på vägarna i Strömsund. Glöm inte att

tuta om ni ser den!

– Jag är självlärd och har gått en verkstadsutbildning. Det är ingen mekanikerutbildning, säger Mikael, men jag har hållit på med det mesta. Att konstruera saker är roligt.

Mikael berättar även om visionen han har tillsammans med sin yngsta son, en elva-åring som är besatt av Volvo. Inte Mikael's favvomärke för övrigt, men i detta fall godkänner han!

– Min yngsta son är så intresserad av bilar. En Volvo Amazon är hans drömbil. Den ska vi bygga i garaget när det är klart.

FÖR EN HELG!



Glädjen när Team Engstler tog en dubbelseger i helgens sista race! Luca Engstler med den ljusa hjälmen och Theo Coicaud till vänster med den mörka hjälmen.



I depån kan man bokstavligen talat hänga mellan varven!



Från vänster: Luca Engstler, Mikael Gustafsson, teamchef Kurt Tremi, marknadschef Peter Baumann och John Sempill.

Du verkar ha gjort det mesta, har du något minnesvärt projekt som sticker ut?

– Kanske när jag byggde min första bandtraktor, en sexhjulig halvbandare. Den håller än idag, och det är 25 år sedan jag byggde den. Jag jagade älg, och vi hade ingen-ting att dra fram älgen med, så vi fick bära köttet i ryggsäck, eller mes kallas det för. Det tyckte jag var jättejobbigt. Då slog det mig att jag skulle bygga ett fordon som vi kunde ta fram älgen med. Den är ungefär som en fyrhjulig [i storlek] med järnband, den går riktigt bra. Den har jag än idag och använder för att

köra fram timmer och ved. En Rotax 277 sitter i.

Vad gör du på fritiden?

– Umgås med familjen är det första då. Finns det tid så håller jag gärna på med att konstruera och bygga saker. Just nu håller jag på och bygger ett garage, så att vi har någonstans att hålla till.

Ett verktyg som Mikael inte ens i sina vildaste drömmar skulle kunna vara utan är svetsen, och bilmässigt är det Audi som gäller för hela slanten. Drömbilen är en Audi RS6 "med den värsta motorn de har, plus lite till," säger

han med ett leende. Idag får han nöja sig med sin Audi A6 då Q7:an han hade, innan blev pååkt av en ouppmärksam bilist.

Vad är ditt starkaste minne från helgen?

– Det är att se hela arrangemanget på så nära håll. Det är helt fantastiskt! Man ser hur de jobbar i depån, hur de byter däck inför start, lite sånt man inte ser annars.

Vad tar du med dig till din verkstad?

– Struktureringen i mekanik var jag imponerad på, hur de hade det.

Helgen hade inte kunnat sluta bättre. Teamet som tog emot vår gästmekaniker slutade helgens sista race med en dubbelseger, däribland en premiärseger för stallets yngsta förare Luca Engstler, som självklart var mycket glad efter loppet. Jaha, hur ska vi sammanfatta detta då? DMV har uppenbarligen duktiga läsare, och tydligen är ni turbringande också! – Det här gör jag gärna om! avslutar Mikael. □

DEN MODERNA VERKSTADEN
DMV

Dodatki nie są tylko dodatkami

– zwiedzamy fabrykę producenta olejów i chemii

Jako jedyna polska redakcja wzięliśmy udział w wyjeździe prasowym do fabryki Liqui Moly. Odwiedziliśmy laboratoria, zakłady produkcyjne i warsztaty w niemieckim Ulm, gdzie mogliśmy przyjrzeć się produkcji i porozmawiać z ekspertami o nowoczesnej chemii motoryzacyjnej.

Trzykrotny wzrost sprzedaży w ciągu ostatnich 12 lat – takim wynikiem może pochwalić się producent olejów, dodatków i chemii warsztatowej Liqui Moly. Od kilku lat firma dostarcza też urządzenia do kompleksowej obsługi aut w zakresie czyszczenia wtryskiwaczy, czyszczenia filtrów DPF i wymiany oleju w automatycznej skrzyni biegów. W jakich warunkach powstają produkty tak doceniane przez rynek? Jak działają urządzenia oferowane przez Liqui Moly? Dlaczego warto zainteresować klientów warsztatu użytkowaniem dodatków do oleju czy paliwa?

Firma ma dziś w swojej ofercie ponad cztery tysiące produktów. Poza olejami i dodatkami, którym przyznajemy się bliżej, są to produkty chemii warsztatowej, takie jak płyn do demontażu wtryskiwaczy, napełniania filtra paliwa, czyszczacz do przepustnic i wiele innych.

Gwarancją ich wysokiej jakości ma być fakt, że są produkowane tylko i wyłącznie w Niemczech. Chcemy być najlepsi, a nie najtańsi – to dewiza powtarzana przez prezesa firmy Ernsta Prosta. W laboratoriach Liqui Moly, które odwiedziliśmy, uwagę przykładają do sterowania i dbałość pracowników o detale. Firma została założona ponad 60 lat temu, a jej pierwszym produktem był dodatek do oleju, który zawierał stały środek smarujący – dwusiarczek molibdenowy (MoS₂). Jest on produkowany jest do dzisiaj. 12 lat temu Liqui Moly kupiło swoje

ówczesnego dostawcę, firmę Meguin, dzięki czemu pozyskało fabrykę oleju. To był początek bardzo dynamicznego rozwoju. Warto dodać, że firma jest obecnie bardzo mocno w motorsporcie, bierze udział m.in. w mistrzostwach motocyklowych MotoGP.

Czy samochody potrzebują dodatków?

– To mit, że dodatki są tylko dodatkami – przekonuje Peter Szarafiński z Liqui Moly. Z czego wynika sceptyczne podejście kierowców i części mechaników do tej grupy produktów? Zdaniem ekspertów firmy z Niemiec, które nie jest też to, że inaczej niż w olejach silnikowych nie ma norm dotyczących tych produktów, ściśle określonych przez producentów aut.

– Warto podkreślić, że paliwo na stacji benzynowej zawiera już w sobie dodatki. Nowoczesny olej silnikowy może zawierać nawet 36% dodatków. Z naszych produktów korzystają nawet producenci samochodów – podkreśla Szarafiński. Listę korzyści wynikających z użytkowania dodatków otwiera dodatkowa ochrona przed zużyciem – ma to szczególne znaczenie w do-

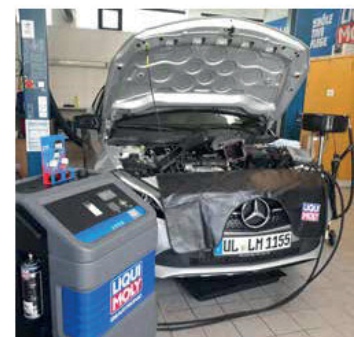
datkach do oleju, gdzie nowoczesne silniki pracują przy bardzo wysokich obciążeniach. Dodatek może znacząco wpłynąć na obniżenie temperatury oleju. Czystsze paliwo (tu już przechodzimy do dodatków do paliwa) zapewni prawidłową pracę układu paliwowego przez dłuższy okres. Dodatki pozytywnie wpływają też na okres użytkowania filtra DPF bez potrzeby regeneracji.

– Kto na tym skorzysta? Właściciel auta może oczekiwać dłuższej żywotności silnika, wyższej wydajności. Warto powiedzieć też o niższym zużyciu paliwa, a to jest argument bardzo istotny również dla flot, gdzie nawet niewielkie oszczędności przy kilkuset autach generują znaczące korzyści. Dodatki mogą też dużo dać warsztatom samochodowym. Pozwalają oferować klientom dodatkowe pakiety usług, a same produkty sprzedawać na wysokich marżach – opowiada Peter Szarafiński.

Dodatki do paliwa, oleju, układu chłodzenia

– Aktualnym trendem w nowoczesnych silnikach benzynowych są jednostki z wtryskiem bezpośrednim. A pamiętać trzeba, że są one bardzo wrażliwe na niskie właściwości paliwa i oleju – mówi David Kaiser z Liqui Moly. – Mamy obecnie do dyspozycji bardzo szeroką gamę paliw. One się różnią, co stwarza potrzebę nowych rozwiązań w dziedzinie dodatków. Trzeba pamiętać, że dodatki do paliwa czy olejów są zalecane nawet przez producentów pojazdów.

Przebieg produktów zaczyna się od dodatków do benzyny. Tu głównym tematem jest ochrona wspomnianego układu wtryskowego. Odpowiednie dodatki są w stanie usunąć brud i osady. Tworzy się specjalna, trwała powłoka ochronna (na przebieg 2000 km). Zabezpiecza ona układ przed korozją „odczuza” wodę z paliwa.



Geartronic – urządzenie do dynamicznej wymiany oleju w automatycznej skrzyni biegów. Prawdą jest, że w tym aspekcie producenci oleju i dostawcy urządzeń tego typu muszą zmierzyć się z kolejnymi mitami tym, że oleju w skrzyni wymieniać nie należy.

– Używanie paliw o niskiej lub średniej jakości może być bardzo kosztowne. Warto zabezpieczyć pojazd – mówi David Kaiser. – Osady w układzie paliwowym, większe zużycie paliwa, utrudniony rozruch – tego wszystkiego można uniknąć zarówno w silniku benzynowym, jak i w dieslu.

Super Diesel Additiv to wielofunkcyjny dodatek do oleju napędowego, przeznaczony do paliwa z małą zawartością siarki. Dba o czystość silnika i zapobiega powstawaniu osadów w systemie paliwowym, zabezpiecza wtryskiwacze przed zatarciem i przed wczesnym zużyciem. Pozostajemy przy dieslu. Kolejny produkt to dodatek zapobiegający łapaniu się kryształków parafiny, co w okresie zimowym może doprowadzić do zgęstnienia oleju napędowego i zablokowania filtra paliwa i przewodów paliwowych. Przeciwdziała on zamarzaniu oleju napędowego. Dodatek o interesującej nazwie „Stop” ma zmniejszać emisję zanieczyszczeń silników Diesla. Zapobiega powstawaniu nagrałów, zmniejsza ilość sadzy w układzie wydechowym i usunąć nieprzyjemny zapach spalin. Przy tej okazji warto zwrócić uwagę na produkty dedykowane autom z filtrem DPF. Liqui Moly oferuje preparat do czyszczenia zatkanych elementów takiego filtra i taki, którego regularne użycie zapobiegnie zatkaniu filtra cząstek stałych przez sadzę.

Preparat do czyszczenia dostępny jest w sprzedaży z akcesoriami. Jego aplikacja odbywa się przez otwory po zdemontowanych czujnikach ciśnienia bądź temperatury systemu DPF.

CERA TEC przeznaczony jest do oleju silnikowego i skrzyni biegów, tworzy ceramiczną ochronę. Jak działa? Redukuje tarcie i zużycie dzięki ekstremalnie stabilnym chemicznie i termicznie związkom ceramicznym. Zapobiega bezpośredniemu kontaktowi metalu o metal i dzięki temu znacząco wydłuża żywotność silnika, przyczynia się także do redukcji zużycia paliwa. Gwarantuje ochronę przez 60 tysięcy kilometrów.

Liqui Moly ma w ofercie również dodatek zapobiegający utracie oleju, który przyswaja elastyczność stwardniałym uszczelkom. Stabilizuje lepkość oleju. Do jego zwiększania przeznaczony jest, dostępny w ofercie firmy, kolejny produkt, który stabilizuje ciśnienie oleju i minimalizuje jego zużycie poprzez polepszenie szczelności pierścieni tłokowych.

Odkamną grupą są dodatki wykorzystywane w układzie chłodzenia, takie jak uszczelniacz chłodnicy. Chroni on komorę spalania przed przenikaniem do niej płynu chłodzącego, uszczelnia wszelkie pęknięcia i otwory, hermetyzuje drobne przecieki i szczeliny, powstające w wyniku uderzenia kamienia lub prowadności w miejscu spawania. Inteligentnie cząsteczki polimerowe reagują na różnice ciśnienia i tworzą elastyczną warstwę, która trwale wypełnia nieszczelności.

Jak to działa w praktyce?

W fabryce Liqui Moly mieliśmy okazję przyjrzeć się procesowi czyszczenia silnika za pomocą urządzenia Jet Clean Tronic i dynamicznej wymianie oleju.

Jet Clean Tronic pozwala na czyszczenie układów wtrysku paliwa w silnikach benzynowych i diesla. Ten zabieg, wykonywany metodą tradycyjną, jest w nowoczesnych silnikach niezwykle trudny do przeprowadzenia. Zważywszy konstrukcję silnika, wynikającą między innymi z niskich pojemności silników przy wysokiej mocy, sprawia, że dostęp do wielu elementów (nieraz zintegrowanych w jednym bloku) jest czasem niemożliwy. Do tego typu prac wymagane są specjalistyczne urządzenia.

Jet Clean Tronic wprowadza odpowiednie preparaty – w silnikach benzynowych służące do czyszczenia końcówek wtryskiwaczy (tu usunąć jest również nagar z denka tłoka i rowków od pierścieniowych), a w silnikach wysokoprężnych do czyszczenia pompowtryskiwaczy i układu common rail.

– W silniku Diesla urządzenie to czyści cały układ wtryskowy, komorę spalania, pompę wtryskową i wtryskiwacze. W przypadku silników benzynowych rozpuszczane są osady we wtryskiwaczach i szynie wtryskowej (automatycznie cykl trwa 8 minut). Do 40 minut trwać może czyszczenie całego układu wtryskowego, a także komory spalania i zaworu dolotowego (silnik pracuje wówczas na specjalnych środkach czyszczących). W benzynowych silnikach zasymsane są zanieczyszczenia z tzw. siatki wtryskiwacza. Ostatnim etapem jest czyszczenie kolektora dolotowego. Silnik pracuje wówczas na benzynie, a dodatkowo przewodem podciśnieniowym do kolektora dolotowego podawany jest środek czyszczący – opowiadali w trakcie prezentacji urządzenia eksperci Liqui Moly.

Innym urządzeniem prezentowanym podczas wizyty w Ulm jest Geartronic, o którym na łamach „Nowoczesnego Warsztatu” już pisaliśmy. To urządzenie do dynamicznej wymiany oleju w automatycznej skrzyni biegów. Prawdą jest, że w tym aspekcie producenci oleju i dostawcy urządzeń tego typu muszą zmierzyć się z kolejnymi mitami o tym, że oleju w skrzyni wymieniać nie należy. – Kierowcy nie wiedzą o takiej potrzebie, a dowiadują się najczęściej wtedy, kiedy zaczynają się problemy z autem, takie jak szarpanie przy ruszaniu czy dużej trwające przełożenia biegów. Wynika to wprost ze zużycia wielotarczowego mokrego sprzęgła, które jest nieodłącznym elementem każdego automatycznej skrzyni biegów. Pomędzy tarczami temperatura w trakcie pracy w ekstremalnych sytuacjach dochodzi do nawet 400 stopni Celsjusza. Olej w skrzyni się ulecia, traci właściwości smarne. Z wiekiem zmienia się gęstość oleju (zmniejsza bądź zwiększa), inna niż zalecana jest jego lepkość. Olej „czar-



W siedzibie firmy Liqui Moly w Ulm mieliśmy okazję zwiedzić laboratoria. Tu tutaj projektowane są rozwiązania tego producenta

nej”, nie ma właściwości czyszczących, a z czasem zatyka kanały i zawory stenujące pracę skrzyni. Gdy dodamy do tego wysoką temperaturę, może dojść do natychmiastowej i bardzo kosztownej awarii – podkreślają przedstawiciele Liqui Moly.

Skuteczna wymiana oleju to, jak nas przekonywano w Ulm, wymiana metodą dynamiczną.

– Wymiana statyczna w praktyce to po prostu dolewane oleju (może zostać w komorze, pompie i kanałach nawet połowa płynu), a w takim przypadku trzeba stary olej zastąpić nowym. Dynamicznie wymiana polega na wyciągnięciu oleju w skrzyni specjalnym urządzeniem, w czasie pracy silnika i skrzyni. Pompa oleju w skrzyni wypycha stary olej, a w jego miejsce dostarcza nowy – wyjaśniali eksperci Liqui Moly. Podkreślali, że przy okazji wymiany oleju warto zastosować płukankę do skrzyni biegów (dodać ją do starego oleju przed wymianą).

Ważnym elementem takiej wymiany jest przeprowadzenie ekspertyzy przed samą procedurą, bo w skrajnych przypadkach może okazać się, że skrzynia po wymianie będzie pracować gorzej niż przed. Jeżeli olej pobrany ze skrzyni jest szczególnie zanieczyszczony i śmierdzi spalaliną, wymiana może być przeprowadzona tylko na odpowiednią ilość właściwości pojazdu. W takim przypadku bezwzględnie należy wypłukać skrzynię specjalnym dodatkami. Cała operacja może być też znacząco droższa, bo olej będzie odpowiednio czystszy dopiero po dwukrotnym przepompowaniu skrzyni. Można to kontrolować w specjalnych okienkach.

Tekst: Redakcja
Fot. Piotr Szpanar



Ważnym elementem wymiany oleju w skrzyni jest przeprowadzenie ekspertyzy przed procedurą, bo w skrajnych przypadkach może okazać się, że skrzynia po wymianie będzie pracować gorzej niż przed

NORWAY

MotorBransjen | nr. 6/7 | juni 2018



Apparat for rengjøring av motor

Forbrenningsmotorer har et grunnleggende problem: Avgasser og drivstoffrester forurenser drivstoff- og inntakssystemet. Ytelsen synker, forbruket øker og avgassverdiene blir dårligere.

Med JetClean Tronic II fra Liqui Moly kan verksteder nå gi motorer og drivstoffsystemer en grundig rens.

– Motoren kan igjen puste fritt, og med en slik tjeneste kan verkstedet også øke omsetningen, sier David Kaiser, leder for forskning og utvikling hos Liqui Moly.

Så snart en motor går, dannes det forbrenningsrester som fester seg i injeksjonsdysene. Dermed blir det vanskeligere for drivstoffet å forstøve slik det skal. Redusert ytelse, økt forbruk og enda mer forbrenningsrester er resultatet. Også inntakssystemet lider. Det dannes smuss både som følge av eksosresirkulering og vevhusventilasjon. Slike avleiringer er svært proble-

matiske, fordi moderne motorer er mye mer følsomme for forurensning enn eldre. I verste fall kan det føre til motorskader.

Disse avleiringene kan fjernes raskt og grundig med JetClean Tronic II. Enheten kobles til injeksjons- eller inntakssystemet som pumper inn spesielt utviklede rengjøringsadditiver.

– Det sikrer en konsentrert og effektiv fjerning av avleiringer, i følge David Kaiser. Det finnes fire additiver til JetClean Tronic II: henholdsvis til innsprøytning- og inntakssystemet til både bensin- og dieselmotorer. For å unngå forveksling, har bensinadditiver fått tilsatt blå farge. Dermed er det nok å kaste et blikk i de to tankene til JetClean Tronic II for å fastslå om innholdet må skiftes ut, eller om man bare kan fylle på før neste gangs bruk.

Renseprosessen overvåkes av apparatet. I mellomtiden kan mekanikeren

gjøre annet arbeid og likevel være sikker på at ingenting kan gå galt, samt at drivstoffsystemet ikke trenger omfattende lufting i etterkant. For å oppnå det samme resultatet på en annen måte, må man fjerne komponentene og rense dem for hånd – et mye mer komplisert og kostbart prosjekt.

JetClean Tronic II kobles til bilens batteri. Fordi det ikke er nødvendig med ekstern strømforsyning, kan enheten også brukes mobilt, for eksempel for å håndtere en komplett kjøretøyflåte hos kunden. Apparatet er ikke bare egnet for biler, men også for kommersielle kjøretøyer, anleggsmaskiner, motorsykler og båter. Etter rengjøring får motoren tilbake til sin opprinnelige ytelse, noe som øker levetiden til injeksjonssystemet og reduserer risikoen for motorproblemer.



Jet Clean Tronic pozwala na czyszczenie układów wtrysku paliwa w silnikach benzynowych i diesla. Ten zabieg, wykonywany metodą tradycyjną, jest w nowoczesnych silnikach niezwykle trudny

36 Tema: SMØREOLJER/ADDITIVER

Enklere oljeskift på automatkasser

Helautomatisk ATF-skift der alt skjer automatisk.

Oljeskift på automatgir-kasser er vanskeligere enn å skifte motorolje. Nye Gear Tronic II fra Liqui Moly gjør det helautomatisk.

For å skifte motoroljen åpner man bare tappeskruen og lar all oljen renne ut.

Hvis du gjør det på en automatgir-kasse, blir det igjen opptil 1/3 av den gammel olje.

Med Gear Tronic II er det imidlertid mulig å skifte all giroljen. Avhengig av kjøretøyet går tilgangen enten via føringsrøret for peilepinne, slange tilkoblingene på giroljekjøleren eller direkte fra girkassen.

Den samtidige tømningen og påfyllingen av girkassen går helautomatisk, og trenger ikke tilsyn. Menyføringen via berøringsskjermen er datamaskinstyrt og utpreget intuitiv. For å avlaste mekanikeren i arbeidet, inneholder Gear Tronic II en kjøretøydatabse, og viser hvilken og hvor mye girolje det aktuelle kjøretøyet trenger.

Gear Tronic II kan mer enn bare oljeskift. Med dette produktet kan nemlig også rengjørings- og vedlikeholdsadditiver integreres i servicen. Det er teknisk fornuftig og en fin tilleggsgesjeft for verkstedet.

Additivi: un'opportunità di business

PERCHÉ GLI ADDITIVI RAPPRESENTANO UNA BUONA OPPORTUNITÀ DI BUSINESS? CE LO SPIEGA LIQUI MOLY, CHE IN QUESTO SETTORE CI È NATA E OFFRE AL MERCATO UNA GAMMA COMPLETA DI QUESTE "VITAMINE" PER L'AUTO.

Cristina Palumbo



In generale, gli additivi rappresentano una sorta di "rinforzo" delle proprietà del lubrificante e del carburante e sono oramai considerati da tutti i produttori un elemento fondamentale nella definizione di una formula.

Quando si parla di additivi, però, si fa solitamente riferimento al prodotto a se stante, non a un elemento di una formulazione più complessa. In Liqui Moly, quando presentano la gamma di additivi, descrivono i prodotti come "le vitamine" del veicolo. Il senso di questa similitudine è molto intuitivo: quando una persona prende le vitamine lo fa per rinforzare il proprio organismo; con gli additivi è lo stesso.

Lo scopo può essere il miglioramento delle prestazioni, la pulizia e la protezione dalla corrosione, una lubrificazione stabile, la resistenza alle temperature più estreme (caldo e freddo) e la riduzione dei consumi.

ADDITIVO: UN "RINFORZO" UTILE

Innanzitutto sfatiamo la falsa convinzione di molti automobilisti: "la mia auto non ha bisogno di additivi per il motore". In realtà, al giorno d'oggi, qualsiasi lubrificante, dagli oli minerali ai sintetici, contiene un quantitativo variabile di additivi, così come gli stessi carburanti. Un additivo, infatti, è un componente della miscela che viene aggiunto al prodotto base per ottenere un risultato specifico. Può essere per avere una maggior protezione delle parti meccaniche, riducendo gli attriti e la corrosione, piuttosto che per evitare che il liquido geli alle basse temperature.

UN'OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Il suggerimento di Liqui Moly è quello di proporre sempre al cliente finale l'utilizzo di additivi, perché di fatto rappresentano una opportunità di business particolarmente vantaggiosa. Rispetto agli interventi di riparazione e manutenzione, infatti, gli additivi non comportano lavorazioni aggiuntive e garantiscono ampie marginalità.

L'autoriparatore dovrebbe offrire l'additivo come un servizio aggiuntivo e "personalizzato" al cliente,

sapendo spiegare i vantaggi del suo utilizzo e scegliendo fra i diversi prodotti quello che potrebbe essere più conveniente per il suo interlocutore. È importante sottolineare che non esistono, come per i lubrificanti, le indicazioni della casa auto o degli standard specifici di riferimento da rispettare: ciò significa che l'autoriparatore diventa agli occhi del suo cliente un referente di fiducia. Per questo il meccanico deve conoscere a fondo il prodotto e saper spiegare i vantaggi del suo utilizzo, far capire che un uso regolare degli additivi può prolungare la vita utile del motore e può rappresentare un

valido aiuto soprattutto per quelle vetture più datate che iniziano a presentare qualche piccolo problema. Ad esempio, per chi ha una piccola flotta, sapere che l'utilizzo di un determinato additivo aiuta a ridurre i consumi è sicuramente più interessante di quanto possa esserlo per il singolo automobilista.

Per chi fa lunghi viaggi in auto, magari in condizioni di traffico intenso, l'additivo aiuta a mantenere il motore più pulito ed efficiente. Liqui Moly, quando propone la vendita dei suoi additivi, non offre semplicemente il prodotto ma un pacchetto completo di training e servizi, così da mettere autoriparatori e ricambisti in condizione di gestire al meglio l'opportunità di business rappresentata dagli additivi.

anche emissioni maggiori. Utilizzare l'additivo permette di mantenere in piena efficienza gli iniettori, creando anche uno strato protettivo sulle parti meccaniche.

Liqui Moly propone anche additivi specifici per proteggere le sedi delle valvole (la funzione svolta dal piombo nelle vecchie benzine), prodotti specifici per auto d'epoca progettate per benzine con un elevato numero di ottani, additivi specifici per i motori a gas e per la pulizia del sistema di aspirazione.

Anche nel caso dei motori diesel esiste la problematica dei depositi e della necessità di tenere gli ugelli degli iniettori puliti. Liqui Moly offre diversi additivi per applicazioni diesel (auto e truck) con funzioni di pulizia e protezione. Esistono poi

prodotti specifici per la pulizia del sistema di aspirazione e per il filtro antiparticolato, per la pulizia dei batteri dal serbatoio (che proliferano in caso di mezzi che utilizzano biocarburanti o fermi per periodi di tempo piuttosto lunghi).

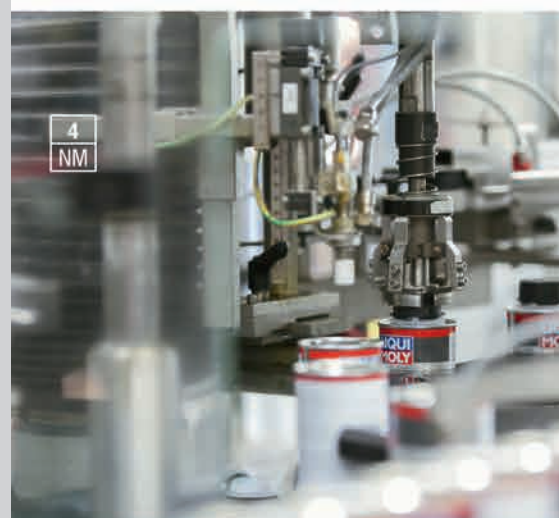
Gli additivi vengono normalmente inseriti nelle formulazioni dei lubrificanti per assolvere a diverse funzioni:

prevenire la formazione di schiuma dovuta all'aria, impedire la cristallizzazione dovuta alle temperature fredde, incrementare la viscosità, pulire e proteggere dai depositi, proteggere da usura e corrosione, ridurre da frizione. Esistono poi prodotti specifici per ridurre i consumi di olio e mantenere ben lubrificate le parti, per pulire il sistema quando si cambia l'olio (particolarmente indicato per motori turbo), additivi specifici per la scatola del cambio. Infine, gli additivi per il sistema di raffreddamento del motore, sia per la pulizia sia per la prevenzione di perdite.

ADDITIVI E CAMPI DI APPLICAZIONE

La gamma di additivi proposta da Liqui Moly è composta da prodotti che ricoprono quattro diversi campi di applicazione: motori a benzina, alimentazioni diesel, lubrificanti e liquidi refrigeranti.

La funzione principale di un additivo per motori a benzina, e in particolare per quelli a iniezione diretta, è la pulizia del motore. Nel sistema di alimentazione e nel motore stesso si creano normalmente dei depositi che nel lungo periodo possono rendere il motore meno efficiente a causa degli iniettori sporchi e dunque generare non solo consumi, ma



YOU ARE PICTURES AND STORIES

PICTURES AND STORIES is for all of us. By all of us.
An exceptional reflection of an exceptional brand.
Share your experiences, success and emotions about
the LIQUI MOLY family worldwide - with your contribution
to the next edition of our company magazine.



The magazine appears on a monthly basis. That's why we ask that content be delivered promptly. Photos and articles that are sent after the respective closing date appear in the following issue.

**Next
closing date:
16. 11. 2018**

Simply send your photos and all corresponding information to:

➔ **bug@liqui-moly.de**

Please note the following points when making a contribution:

LANGUAGE

- Texts are preferably to be provided in German or English.

COMPLETENESS

We need the following information for each photo submitted:

- Complete names of all persons shown (first/last name, job/profession, company etc.).
For group photos, the names from left to right.
- Place and date the photo was taken (precise address, e.g. name and location of the workshop).
Detailed information and anecdotes regarding the photo (exhibition, event, award ...).

IMAGE QUALITY

- For optimum quality, the images should have a resolution of at least 1,920 x 1,080 pixels.
File attachments in e-mails should be no larger than 25 MB.
- Unfortunately we are not able to use heavily blurred, faded or rotated photos or those that are underexposed.

FILE FORMAT

- Preferably send photos/pictures as jpg files.
- Write texts and image captions directly in the mail or send as a separate document (Word, Excel or RTF).